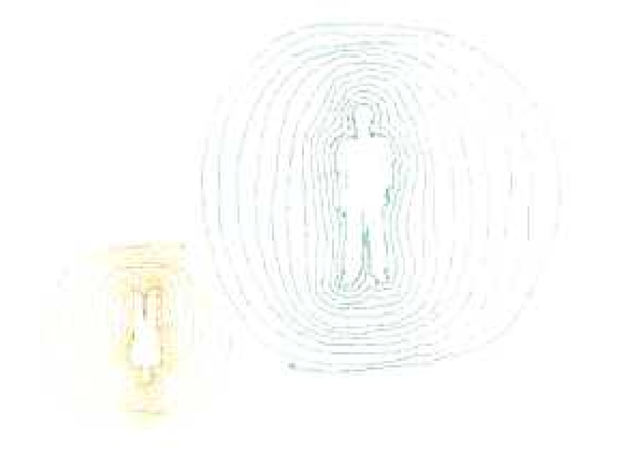
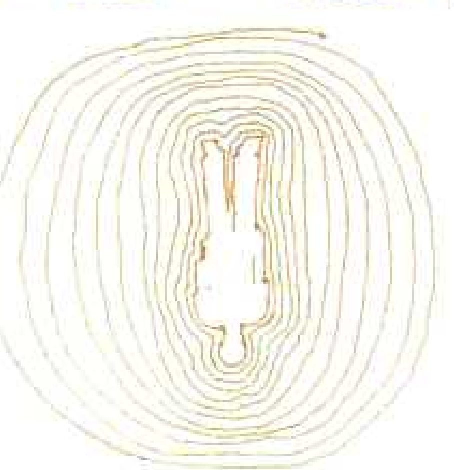


THE LIAR IN YOUR LIFE



THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

假相

如何应对失真、背叛、猜疑与欺骗

我们每个人天生就有说谎的基因，每10分钟我们就会说3个谎言
但这本揭穿谎言的行为学书籍，却是根据真人真事、有凭有据写成

看清生活中的美、丑、善、恶，让世界少一份欺骗多一份真诚

[美] 罗伯特·费尔德曼◎著
贾秉瑜◎译



中信出版社·CHINACITICPRESS

恋爱的假相：约会时夸夸其谈那些压根不存在的未来计划

家庭的假相：“钢铁大王”卡内基子虚乌有的私生女

政治的假相：政客们光鲜形象的背后却是性丑闻和窃听丑闻

职场的假相：超过60%的人承认自己向客户说过假话

金融的假相：借贷双方的相互欺骗导致了金融危机

识别生活中的假相，应对不安全的谎言世界



THE LIAR IN YOUR LIFE

THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

动物界存在各式各样的欺骗：波蒂亚蜘蛛会使用欺骗手段迷惑其它蜘蛛，然后把对手吃掉；体型较小的青蛙会发出低沉的叫声，以让自己显得强大。费尔德曼的研究显示，人们为了吸引对方，更喜欢说谎，无论电台还是互联网，谎言无处不在。

《卫报》





上架建议：经济读物

ISBN 978-7-5086-2539-3

9 787508 625393 >

www.publish.citic.com

定价：35.00元





如何应对失真、背叛、猜疑与欺骗

[美] 罗伯特·费尔德曼◎著
贾秉瑜◎译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目（CIP）数据

假相：如何应对失真、背叛、猜疑与欺骗 /（美）费尔德曼著；贾秉瑜译. —北京：中信出版社，2011.1

书名原文：The Liar in Your Life

ISBN 978-7-5086-2539-3

I. 假… II. ①费… ②贾… III. 经济学－通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第225617号

THE LIAR IN YOUR LIFE: THE WAY TOWARD TRUTHFUL RELATIONSHIP by Robert Feldman

假相——如何应对失真、背叛、猜疑与欺骗

JIAXIANG

著　　者：[美] 罗伯特 · 费尔德曼

译　　者：贾秉瑜

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座　邮编　100029）

（CITIC Publishing Group）

承 印 者：北京通州皇家印刷厂

开　　本：880mm × 1230mm　1/32　　**印　　张**：9　　**字　　数**：194千字

版　　次：2011年1月第1版　　**印　　次**：2011年1月第1次印刷

京权图字：01-2010-2427

书　　号：ISBN 978-7-5086-2539-3 / F · 2188

定　　价：35.00元

前言

美国国家档案馆位于华盛顿特区市中心的一幢简朴建筑中，馆藏着体现美利坚合众国建国理念的原始文件：《独立宣言》、《美国宪法》和《权利法案》。这些文件及其提出的不可剥夺的权利、天赋平等的内容，不但为国家奠定了法律基础，也为国家树立了道德标杆。美国以前是，并且现在仍然渴望成为一个富有正义和真理的国家。

但是我却有几十年没去过国家档案馆了，所以没能从中了解我们国家过去更多的辉煌历史。与现在相反，我以前去只是为了听那些在理查德·尼克松的总统办公室里偷偷录制的沙沙作响的磁带，里面记录着有关欺骗的内容，这些内容最终导致尼克松总统因水门事件被迫辞职。作为一名怀着伟大信念与热情，并决心发现谎言本质的年轻助教，我认为自己通过聆听那些无耻之徒的话，可以加深对欺骗实质性的理解。

然而令人气恼的是，当我听到尼克松和他的政治密友们说谎时，我却根本无法从他们的语气和声调中判断出来他们是否在撒谎。相反，在我听来，尼克松的对话和独白相比起那些普普通通的对话是多么不同凡响啊！他们的谈话中涉及了政治任命和策略应对，且其中不乏闪烁着洞察力甚至偏执光芒的内容。而我能判断出的就是：那些对话和我从任何办公室里录下来的内容——无论是不是总统办公室，听起来并没什么差别。

在之后几十年就与欺骗相关所进行的大量调查和研究中，我终于意识到我的失望是毫无道理的。我没能将尼克松总统办公室的谈话内容与其他办公室的谈话内容区分开来，主要不是由于我无法识别出谎言，而是谎言的确没什么特别之处。尼克松的谎言所造成的影响可能使尼克松与其他总统相比显得有些与众不同，并从大部分说谎者中"脱颖而出"。然而，我的研究和其他很多人的研究都表明：谎言几乎存在于每个办公室。它们经常出现在起居室、卧室和陌生人之间的谈话，以及朋友之间的谈话中。

从某种意义上说，由于存放着尼克松的录音带和最令世人尊重的文件，才使得国家档案馆颇具特色。在我们的社会里，令人尊重的真理和臭名昭著的欺骗并存的现象并不仅仅只是表面上那么简单，这是我们日常生活中每天都上演着的矛盾现象。尽管我们不断探讨着尊重真理的问题，尽管我们大多数人虔诚地膜拜真理，但事实上，在美国人的生活里谎言普遍存在，西方其他社会也是一样的情况。我去国家档案馆，是因为我以为撒谎很难被发现。但不仅在过去，直到现在，谎言都是无处不在的。如果我想听到人们说谎，只要认真倾听随便两个人之间的谈话，就可以发

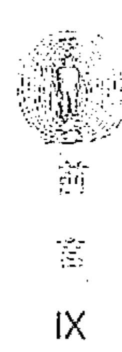
现其中谎言的存在。

生活中的确存在骗子，并且骗子还不少。我们听到的谎言不仅来自总统的讲话（"我不是诈骗犯"，最近听到更多的是"我和那女人没关系"），而且还有与当地汽车经销商勾结的卑劣销售人员（"这款SUV汽车的单位油耗很低！"）；我们平时也会从打交道的人那里听到各种谎言，包括来自再平凡不过的日常生活中的家人、朋友、同事以及陌生人的谎言，谎言深植于我们日常的交流以及影响范围更广的文化中。正如我们看到的那样，这种现象丰富了我们对他人及其行为的认识，甚至影响了我们理解自身行为的方式。

我们需要面对的问题不是人们是否会对我们撒谎——他们肯定是撒了谎——而是他们撒了多少谎，为什么要撒谎。正如我们得考虑，为什么我们乐于相信甚至接受从他人那里听到的谎言，还有我们自欺欺人的谎言。我们得弄明白，为什么我们知道谎言具有操控性，而且对他人是有害的，但自己却认为有些谎言是无伤大雅的。我们需要好好想想谎言在更广阔的社会环境中，比如在商业社会、媒体，以及新的数字通信领域中是如何表现的。《假相》一书的主要目的是向大家描述并阐释当今社会中谎言存在的普遍性及其后果，还要进一步探讨谎言在哪些方面影响着我们。

在本书中，我将不从哲学或情感的角度对谎言进行探讨，而是像科学家客观地叙述科学那样来分析问题。理解撒谎的行为，不仅是要讨论谎言是否应该出现，而且要讨论它是怎么出现的。因此，本书的重点是把事情讲明白，而不是做原则性的评判。

另外，我们也不需要由伦理学家或神职人员来判定谎言的存



在让我们这个群体付出了多大的代价，这个群体包括：个体、家庭、社区以及全社会。此外，无论人们最后通过什么途径发现自己被欺骗，都很难做到若无其事，当人们在生活中发现谎言横行无忌时会倍感震惊。我认为，还是应该把建立一个更加诚信的社会作为大家的共同目标，这样比较容易达成共识。实现目标最保险的途径是我们每个人自己处理——当然，同样重要的还有——自己面对这些谎言。

我希望，《假相》能成为我们在实现这个目标的过程中迈出的第一步。

目录



第三章

骗术法则101：我们如何从小学会说假话 // 57



第四章

欺骗的演化：我们生来就是为说谎的吗？ // 81



第五章

破裂的信任：爱上那个说假话的家伙 // 99



第六章

自欺欺人：我们是如何掩耳盗铃的 // 125











第十一章

欺骗的陷阱：虚幻网络中的美丽新世界 // 235



结语

与假相偕行 // 257

第一章

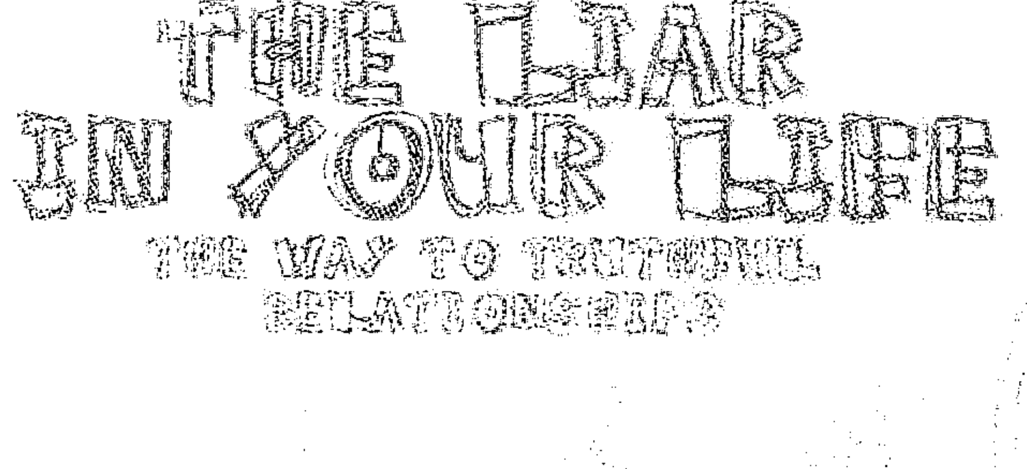
为什么生活中如此多的假相?

阿曼达和七个小矮人

日常的发明

"我们有如此多的共同点"

善意谎言的神话



想想上次你被欺骗是在什么时候吧。

这可能需要花上几分钟。大多数时候，当我问起人们上次自己被欺骗是什么时候时，他们都要在给出答复前考虑一会儿。最终，他们会回忆起修理工多收取他们修理费的事，或是有人许诺第二天会打电话给他们，但却从此杳无音信。

当我们回想起曾经遭遇的欺骗时，立刻跳入脑海的都是那些会耗费感情和金钱的谎言。这也是可以理解的，痛苦的记忆或戏剧性的记忆往往令人印象深刻，而且也往往能够塑造人们对周围环境的印象，比如被欺骗等诸如此类的事。若人们有此印象，我猜想人们最近遭遇的欺骗很可能与情感被伤害或被骗钱的事有关系。

但事实上谎言让我们从中领悟的，与我们从这些痛苦的记忆中领悟的相比，有很大的区别。我们接触谎言的机会远比我们偶尔遭遇狡诈的修理工或不可靠的爱人的机会要多得多。先想想，

再仔细想想，你上次被骗是在什么时候。或许是你去取干洗好的衣服时，你感谢还给你衣服的人时说的那句“很高兴为您服务”，尽管你们心里都清楚，他在为你洗衣服时不可能有什么快乐。又或许是你在小杂货店里排队时，与那位排在你前面的妇女攀谈，她告诉你她以前从没排过这么长的队，真是这样吗？

或许你会在上次查收邮件时发现收到了一封来自尼日利亚的遗产继承邮件，为此你需要申报好几千美元的遗产税。还有可能的情形是你在看电视或听收音机时，偶尔听到的这样那样有奇迹功效的产品，或是那些能彻底改变生活品质的产品，或者是声称能帮你增加储蓄的广告，但它们只是一味地叫你“马上行动”，却不顾产品的真正功效如何。

事实上，我们常常被欺骗，甚至在很平常的一天中也会有这样的情况发生。大多数情况下，我们根本没注意，甚至没想到自己被骗了。垃圾邮件、欺骗性的广告、虚伪的社交寒暄几乎像无所不在的白噪音（所有频率具有相同能量的随机噪音称为白噪音），我们已经学会对此视而不见、充耳不闻。不论我们接受还是无视这些谎言的存在，这些谎言都已经成为我们日常生活的一部分，而我们对这些谎言的漠视恰恰表明了谎言存在的普遍性。

谎言不只存在于社会的某个方面、某种类型的人身上，或某个组织机构中。你会发现，谎言已经渗透到了人们相识、相处的过程中。不但影响着我们教育子女的方式，影响着我们选举领导的方式，更已成为社会经济和媒体不可或缺的组成部分。

更令人惊讶的是，尽管谎言在种种情形下显得有违常规，但它却以很规矩的形式表现出来。我们认为谎言是该被谴责的，但

是当洗衣店的员工递给我们干洗好的衣服并撒谎说自己在为我们服务的过程中享受到了快乐时，我们却回报以微笑。这样的谎言是可以接受的，甚至是被鼓励的。实际上，谎言深植于社会运转的机制中，如果没有欺骗和谎言的存在，我们甚至可能会不认识这个我们曾经熟悉的社会，甚至我们的生活也可能过得并不舒适。

简单地说，其实我们对谎言的理解是有失偏颇的。误解往往掩盖了谎言在社会中所扮演角色的重要性，以及围绕谎言运转着的那些模棱两可的东西。因此，要理解谎言在我们生活中扮演的角色，第一步就是好好想想我们错误理解它的多种形式。

阿曼达和七个小矮人

以前，我有一名叫盖瑞的学生，几年前他搬到圣达菲，并投身到房地产行业。（请原谅，我在这个故事以及本书中出现的其他轶文趣事里虚构了人名和几个不重要的细节。“我唯一关注的就是要使无辜之人得到保护”，就如电影《法网》中说的那样，而最重要的当然是整个事件的真相。）盖瑞是个马拉松运动的爱好者，他加入了其所在地区的一个运动休闲俱乐部。俱乐部有位名叫阿曼达的年轻女性成员，盖瑞和她相爱了。

阿曼达告诉了盖瑞自己艰难的成长经历。她的母亲在她很小的时候就过世了，她与父亲的关系也比较疏远。青少年时期，她还曾与癌症做斗争。盖瑞对她深表同情，而且对她在面对困难时体现出的勇气和坚强印象深刻。在他们交往了快一年的时候，盖瑞向阿曼达求婚，阿曼达接受了他的求婚，并一起买了套公寓开

始计划婚礼。

然而在接下来的几周里，阿曼达开始抱怨说她感觉疲倦、昏昏欲睡。她对制作邀请名单或选择宴会招待地点也都不太热情。盖瑞觉得这根本不是自己认识的那个阿曼达，于是就督促她去看医生，而且这位医生从阿曼达上大学起就一直给她看病，并深得阿曼达的信赖。由于阿曼达对去看医生这事表现得比较焦虑，盖瑞便提出陪她一起去看医生。

在医生的办公室里，盖瑞和阿曼达向医生描述了阿曼达的症状。阿曼达的医生解释说，这可能是由于单核细胞增多引起的，但是他必须先为阿曼达做检查。盖瑞询问医生的这种诊断是否是由于阿曼达曾经患有癌症。正像盖瑞几周后向我描述的那样，医生茫然地望着他问道："癌症？"

阿曼达从没得过什么癌症，她也没有患上单核细胞增多症。但她的确是患有，或者看似患有谎言癖。或者说，阿曼达患有一种应该被称为强迫性撒谎的症状。阿曼达的父亲也没有疏远她，她的母亲还健在。阿曼达隐瞒了她和父母的良好关系，还有很多关于她幸福生活的事，以及良好的健康状况。

这些关系和谎言很快就被不光彩地揭穿了，而盖瑞也不得不向所有的朋友和家人解释他取消婚礼的原因。他还不得不买下阿曼达拥有的那部分公寓，并且最后蚀本出售公寓。更重要的是，他还不得不重新开始生活。

如果你曾经听过和盖瑞类似的故事我也不会感到惊奇。或许你也曾遭遇过一个患有强迫症的谎话精，经历过令人不安的关系，那是因为你所了解的关于他/她的一切都是假的。强迫性说谎不

是很常见，但随之而来发生的事往往令人印象深刻。

现在，我们再来看看另一个有关欺骗的故事。这件事也很让人惊讶，但与盖瑞与阿曼达取消婚约的故事背景完全不同。1994年，7位美国主要烟草公司的高管，其中包括菲利普·莫里斯公司、布朗&威廉姆森公司和美国烟草公司的首席执行官，一起就健康和环境问题在众议院面前作证。后来他们被称为“七个小矮人”。当时，众议院是为了努力引起公众对香烟有害健康问题的关注才找来他们的。在这7个人被问到是否认为吸食尼古丁会使人上瘾时，他们轮流回答。在宣过誓后，他们说吸食尼古丁不会使人上瘾，并不断重复宣称“我认为尼古丁不会使人上瘾”。

这“七个小矮人”没有如实提供大烟草商们已经得出的研究结果——结果表明尼古丁的确会使人上瘾。他们也没有提到他们的公司正在努力提高所售卖的香烟中的尼古丁含量。在他们作证后的3个月，美国司法部就他们是否对“尼古丁不会使人上瘾”的证词做了伪证展开了刑事调查。

表面上看，盖瑞和阿曼达的故事与大烟草公司七个小矮人的故事没有什么共同点，但事实上他们都在关键问题上撒了谎。把两个故事放在一起比较就出现了一个很复杂的问题，那就是我们大部分人是如何看待社会中的欺骗现象的。在这两个故事里，撒谎者看似代表了我们通常认为是骗子的那些人：阿曼达说谎的行为不正常，是精神失常的症状。也许她只是个极端的例子，但通常骗子的行为都是不被社会行为规范接受的，而且他们的道德底线更低，行为更具有主观操控性，或至少也要比“普通人”更疯狂。七个小矮人的谎言体现出了谎言常见表现形式中的一个特

征：这些人为了获取自身利益或逃避惩罚而说出无情的谎言，并最终牺牲真理。他们没有疯，只是太过贪婪，是贪婪使他们撒了谎。

在这两起关于谎言的事件中，我们也看到了谎言的无辜受害者。无论如何，阿曼达都是出于自己的目的而欺骗他人，并且利用情感操纵盖瑞。大烟草公司的高管们在国会听证会上撒谎甚至对广大的美国公众撒了谎，也就是说，他们对我们所有人撒了谎。

也许最终给我们最重要的提示是：两种情况下，撒谎是明显违反常规行为标准的。阿曼达的谎言破坏了她与未婚夫之间的信任关系，因此盖瑞取消了婚约。烟草公司的高管们违背了他们诚实的誓言，随后也就面临着法律的裁判了。概括而言，在这两种情况下撒谎都是错的，因此要遭受谴责。

总而言之，尽管这些故事各有特性，但与我们对谎言起作用的方式的认识还是一致的。虽然一个故事发生在私人空间，另一个则发生在公众场合，但两起事件的情节是一致的：不具典型性的个人使用欺骗手段使无辜者受害，并因此遭受强烈的谴责。事实上，由于此类故事的特征如此显著并吸引了众多的关注，这几乎成了定义欺骗行为的标准。正如先前谈到的那些两面派修理工和不靠谱的日期，当我们想到关于说谎问题时，这些就是使我们形成印象的戏剧性事件。这些事件也与文明历史发展过程中所出现的重大欺诈事件本质一样。实际上，最臭名昭著的历史事件都往往与较大范围的欺骗紧密相关，比如希腊攻破特洛伊、德国纳粹对犹太人的大屠杀以及美军入侵伊拉克等。

然而，我们日常面对的大多数对我们影响最大的欺诈事件，

都与我们通过众多欺诈事件了解到的模式不一致。事实上，日常生活中对我们影响最大的谎言不是来自患有强迫症的说谎者，也不是来自堕落的高管。非凡的骗子可能会吸引很多的关注，但对骗子的准确描述显示，我们生活中大多数的骗子和谎言都非常普通，没什么过人之处。

日常的发明

相信日常生活中不会遇到骗子只是一句安慰之语。或许某些善于玩弄权术的人，以及像阿曼达这类有心理问题的人才会不停地对我们撒谎，但普通人不太可能会这样。至少我们是这么认为的。

这种假设是错误的。数十年来，财富心理学研究提供的证据表明，不是只有非典型的不道德者才会经常撒谎。而且，我自己超过40多年的研究经历也一再表明：说谎在日常生活中比我们想象得更为常见。为了证明说谎有多么普遍，我（以及我的学生詹姆斯·福雷斯特和本杰明·哈普）对100多个身处普通社会环境中的人进行了研究。这项研究结果对于我们如何理解生活中的谎言有重要影响，并且吸引了学术范围之外的媒体的关注。

此项研究进行起来非常简单。每次都让两位参与者见面，并要求这些彼此不相识的人花上10分钟了解对方。事前并没有告诉参与者我正在进行一项有关谎言的实验研究，而是告诉他们我对人们新结识时如何交流感兴趣。还有一点我没提到的是，他们的对话都被全部悄悄录了下来。（具有讽刺意味的是，研究欺骗行

为的人在研究中说了很多谎。)

对话结束后，我向参与者彻底地坦白了监控的秘密，然后让每组中的其中一个人和我一起重新回顾录像。当他们观看录像时，我让他/她时时刻刻注意鉴别自己所说的“不准确”的内容。(我刻意没有让参加者说出“谎言”，以免因为愤怒或尴尬而否认自己说了谎。“不准确”这个词比起“谎话”来，罪名似乎要小。)

在对欺骗行为进行的此项研究和另一项实验室研究之间有一个值得注意的区别需要强调。很多对谎言进行的研究都有相当多的人为设置，包括我自己的研究在内。比如说，可能会要求参与者观看一些别人描述自己成长过程的片段，然后识别哪些片段叙述者说了谎。虽然这样的事情在生活中一般不会发生，但我们却会不断结识新人。也许我们和陌生人的对话一般不会发生在一个有着双向透明玻璃镜的小房间内，但不断地结识新的朋友却是社交生活中最基本的组成部分。无论我的研究中提到的其他情况如何，其核心都是重现日常生活中的典型场景。我希望收集到的数据能够揭示日常生活中的谎言现象以便有更好的针对性。

我的确将一些干扰因素加到了实验的基本结构中，因为我想知道，随着谈话具体内容的改变撒谎的频率是否会改变。或许这能够看出一些社交活动会比其他活动更具有欺骗性。

为了找到真相，我告诉一部分实验参与者尽量表现自己可爱的一面。而在其他情景下，我则告诉某对参与者中的一方要说服另一方自己非常称职。对其他人，我则简单地将其介绍给另一方。我承认，尽管给某些人分配目标任务的确会给实验加入了人为因素，但是社交场合中人们试图展示个人魅力或轻易许诺的情形也

是非常普遍的。另外，参与实验的人甚至都不知道我对撒谎感兴趣，所以与这一对对的陌生人而言，欺骗和此项研究没有任何关联。

实验参与者之间普遍展开的对话正如您所期望的那样，开始是试探性的“你好？”“你是哪里人？”，随着谈话的深入，之后是一些让人感觉自在的个人信息、观点的交换。比如一个叫蒂姆、一个叫艾莉森这样普通男女之间的对话情况。蒂姆是个大学生，正向后仰坐着，表明他悠然自得。一旦他和艾莉森再多点彼此了解，他就会告诉她有关自己乐队的事。

蒂姆：事实上，我们刚刚和一家唱片公司签约。

艾莉森：真的吗？

蒂姆：是的，千真万确。

艾莉森：你是歌手还是……

蒂姆：对，我是主唱。

艾莉森：哇！

另一位参与者娜塔莎向她的同伴描绘了她学习音乐的背景，以及她是如何作为钢琴家参加了一系列的比赛项目，并随乐团在国内巡演的。她还试图在故事中编一些有关她在高中时期是学校荣誉团体成员的成分。这是我们从两位陌生人的闲谈中多少都会听到的内容，其中一个人直接或不经意地突出其成就来给对方留下更深刻的印象，甚至只是借与他人闲谈来消磨时光。

以上所有案例之所以令人印象深刻，是因为它们都是谎言。娜塔莎从未在国内巡演过，更没有进入过荣誉社团。蒂姆的乐团

也没有和某知名公司签约，事实上乐团根本不存在，蒂姆的音乐水平用他自己的话说也就是“会拨几下琴弦”。这些只是我所发现的典型案例中的几个例子，参与我研究的人也不是偶尔撒谎，他们撒谎的次数很频繁。

参与者观看DVD回放时，面对或大或小的、根植于事实或臆想出来的、可预见的或意料之外的、相对可防控的或难以防控的谎言时都供认不讳。此外，参与者不仅在面对我指派去的和蔼可亲、能力强的侦探时谎话连篇，而且他们的撒谎频率也很高，甚至是在没有任何具体议程的时候也撒谎。

总之，我发现大多数人在10分钟的谈话过程中会说谎3次，有些人甚至说谎12次。记住，在了解事情原委之后，很多参与者可能都不愿意承认自己“缺乏准确性”。这将导致欺骗事件的实际发生率被低估。换句话说，谎言实际发生的频率甚至比每次对话中撒3次谎的频率要高。

大多数人在10分钟的相识谈话中会说3次谎的这一发现吸引了国家媒体的关注。CBS（哥伦比亚广播公司）《晚间新闻》（*Evening News*）、BBC、《纽约时报》、《华盛顿邮报》都报道了这个故事。经常有人问，我的实验结果是否是因为存在了某些与现实生活中使人们撒谎的环境不同的因素。必须承认，如果我的研究中随机选择的参与者碰巧是那种平时心口如一的人，那面对这样的结果承认起来就容易也坦然得多。有人可能会认为我的实验中有诱导人们比平时更容易撒谎的因素，但之后针对素未谋面的陌生人之间谈话的实验结果，也与之前的实验结果一样，无论在实验室内还是实验室外，他们每10分钟谈话中撒谎次数都达3次之多。媒

体使我的工作引起公众的关注，虽然我对这一结果深感遗憾，但我不得不承认，研究得出的结果确实表明了现实状况，这一点非常有代表性。而且不同寻常之处还在于，实验的结果能够表明人们彼此之间的欺骗到了何种程度。

甚至在未来不太可能再有交往机会的陌生人之间，撒谎发生的频率也很高。我们也许能够接受新结识的人之间撒谎，但是我们往往认为交往时间久的人之间不会这样。但事实并非如此。和我一样的心理学家们进行了一系列的实验来研究发生在人际交往过程中的骗术：例如陌生人之间上演的对话情景，一如发生在我实验中的那些场景；发生在配偶和情人之间的、家庭中以及工作中的场景。谎言有规律地发生在所有诸如此类的环境中。准确的撒谎频率虽很难测量，但这样的实验却可以很好地检验初次相识的人际交往过程，但是如果对话发生在同床共枕的夫妻之间，那么这个实验体系就不一定准确了。

然而在有关日记的研究调查中，参与者记录了自己日常社交生活情况以及其中包含的谎言。结果显示，即使在有着最亲密关系的人之间，谎言也时有发生。尽管谎言在关系较亲密的人之间发生的频率较低，并且常常是为了让对方感到更自在（“你当然没有变胖啦”），但撒谎已经成为夫妻之间、情人之间、亲密朋友之间、家庭成员之间保持融洽关系的组成部分。到目前为止，还没有发现有何种关系能对不诚实完全免疫。

证据的重要性是如此有说服力，以致让人无法忽视这一点，即人们在日常生活中经常遭遇谎言。尽管阿曼达欺骗盖瑞的案例无论在程度上还是在内容上都很极端，但事实上她并不是经常撒

谎。谎言在我们的社会中并非“不正常”，因为生活中的人们在各种环境下都会不时地撒谎。

问题是，为什么会这样？人们为什么被迫去建立本不属于他们的社交纽带，争取从来没得到的荣誉？那些在我们与初相识的人谈话中如此频繁出现的谎言，甚至是与我们相熟之人谈话时出现的谎言，究竟为什么会发生？简单来说就是，人们为什么撒这些谎呢？

为了回答这些问题，我们需要重新思考这些欺骗背后的动机存在的基础。无论是阿曼达欺骗盖瑞的事，还是试图欺骗我们的七个小矮人，都能促使我们思考谎言给被欺骗了的人带来了什么，但核心问题则是谎言对撒谎者究竟意味着什么。

“我们有如此多的共同点”

2002年，由作家尼克·何比（Nick Hornby）所著的《一个男孩》（*About a Boy*）的小说改编成的电影中，主角休·格兰特扮演一个30多岁的人，他假装有一个儿子，以便能够参加单身父母社团从而结识到女朋友。可以想见，这个创造出来的“奈德”引出了一系列的麻烦，由于是休·格兰特风格的电影，电影的主人公最终还是找到了理想的爱情。故事情景在浪漫喜剧中很熟悉：英雄说了个弥天大谎——对舞蹈或赚钱多的职业很有热情，只是为了赢得理想伴侣的垂青。

我们可能不会花太多的时间思考，为什么烟草公司的高管会向国会就香烟的危害问题而撒谎，我们也不会因为一个机械修理

工为替换一个零部件而收取比其实际价格高10倍的费用而纠结。尽管我们可能会质疑对我们说谎的这些人的人品问题，但是这些谎言背后的原因似乎显而易见。烟草公司高管想要回避事实真相，因为那将有损他们的生意，甚至让他们遭遇法律的责罚；而贪婪的机械修理工也想欺骗无知的顾客，以便多赚几个钱。获取利益或者避免惩罚，这些都是与欺骗相关的各种动机。如果我们把阿曼达的例子考虑进来，那心理失调就可以作为传统上另一种可以理解的撒谎动机。

但是，贪婪、逃避惩罚或某种程度的精神疾病并不能恰当地解释日常生活中如此多的谎言产生的原因。素未谋面的陌生人之间通常没什么物质利益可以获取，也不需要通过谎言避免什么后果。其他典型日常生活中的人际交往并没有涉及太多利益，研究者也没觉得其中充斥谎言。患谎言癖的情况很少见，精神问题也只能解释一小部分谎言产生的原因。

具有讽刺意味的是，由小说《一个男孩》改编的电影，与真实生活中类似烟草听证会这样的事件以及我们遭遇的大量谎言相比，能够在谎言发生的动机方面提供更多的线索。电影中，欺骗行为被夸大是为了制造笑点。利用欺骗赢得好感在电影中非常普遍，其实现实生活也是如此。

为了看清楚是什么激发了人际交往中如此多的欺骗行为，我们可以近距离地检查我的实验中听到的谎言。正如我所提到的那样，我对一些参与者提出了特定的目标，就是如何向别人展示他们自己：我要求有些人去取悦别人，另一些人要让自己显得很有才干。尽管没有特定目标的参与者撒的谎很多，也很生动，但那

些带着特定的自我表现目的的人更喜欢撒谎。这说明，参与者编织的生动谎言也会根据他们的目标不同而有所改变。

让我们先来看看那些我要求他们必须给同伴留下美好印象的参与者。这些人可能在他们的自身感觉上撒谎。他们歪曲自己的真实观点和情绪，往往只是为了给同伴留下深刻的印象。如果他们的同伴表示出对中国菜的偏好，即使他们痛恨中国菜，他们也会声称自己喜欢中国菜。这种模仿行为恰恰是我们在很多电影中看到的为了制造戏剧效果而设计的情节。

事实上，心理学家发现，模仿别人的观点，甚至以牺牲事实真相为代价，是人们为了迎合别人的观点而经常采取的策略。这些行为背后的动机非常明显，那就是大多数人为了避免冲突与不和谐，而以彼此的共同点作为构建人际关系平台的基础。为了和其他人建立良好的关系，人们希望避免不和谐之处，强化共通点。

设想一下你的第一次约会。如果你发现约会对象既可爱又漂亮，很显然，你采取的策略至少应该是要设法掩饰对她所喜欢的政党的厌恶之情，或表现出对她所讨论的美国西部民间音乐有更多的兴趣。这样的行为很普遍，但是我们这里强调的不仅是心理学家的研究结果。模仿别人的观点以避免冲突，体现彼此的相似之处才会被公众认为是正常人。如果约会之后你告诉朋友，你喜欢这次约会，但整个晚餐期间你却都在和她争论政治问题，对她的兴趣爱好不屑一顾，那你的朋友可能会认为你很诚实，但是她很可能同时也认为你在社交方面是个白痴。谎言是向别人示好的一种常用方法，如果谎言缺位，那我们将显得与这个社会格格不入。

现在再来回顾一下实验中那些被要求自己要显得很有才能的

参与者的表现。出现这个群体谎言的成因，有力地彰显出人际交往中谎言的另一种动机，一种比社交需求更直接的心理需求。被要求要显得很有才华的参与者常在他们的简历上“润色”，他们编造出一些个人成就和能提高他们形象的人生规划。他们提到了从未参加过的科学荣誉社团，还有根本没打算实现的雄心勃勃的职业目标。换句话说，为了给他们的同伴留下能力很强的深刻印象，他们编造了使自己听上去能力很强的故事。

我想强调的是，我没有鼓励任何参与者撒谎。在他们的谈话结束后，我和参与者谈论自我表现的目标时，他们说并没有感觉受到了撒谎的鼓励。撒谎只是他们在实现自我目标时选择的一种策略。但是为什么有这么多人为了显得很有能力，或招别人喜欢而撒谎呢？为什么不能“做你自己”呢？

如果思考了“做你自己”意味着什么，我就能回答这些问题了。经常出现的情况是，很多人都认为“做你自己”是通往任何社交场合最简单的途径。事实上，如果我们仔细考虑就会发现，“做你自己”其实是个相当复杂的过程，涉及平衡一系列复杂因素的过程。

首先，当我们和另一个人交往时，总是受着更大范围社交背景的影响。如果我们在晚会上遇见了朋友，交谈的内容也会不同于在他的鸽子间办公室里所谈的内容。必须考虑不同情景下的不同行为标准，才能定义我们在朋友面前表现的“自我”。相遇的环境、当时的情绪和其他因素都在进一步影响着这种“自我”。如果某位朋友刚刚丢了他的猫，我们不对他表示同情就算不上朋友。如果朋友宣布她订婚了，我们不表达对她的祝贺也不算不上

朋友。诸如此类我们要依从的社交准则都会与我们表达“真我”产生矛盾。

最终，行为要与对周边环境的敏感程度一致，几乎成为我们塑造正面形象时不变的利益诉求。无论我们在哪里或与谁在交流，我们通常都希望展示自己的优点。这些优点中哪些是我们想要表现的会受到我们当时社交活动特点的影响。比如，我们杰出的幽默感在葬礼上就不适用，但是善解人意、敏感的特质就很适合这种场合。另一方面，我们的幽默感用在第一次约会，或潜在客户身上则很恰当。

事实证明，“做你自己”很有效，心理学家也一直把它当做富有创造性成果的问题来讨论。我们表达自己的时候，常常涉及反映社交场景、我们的情绪、个性、维护自我形象的需求等影响因素。事实上，如果我们每天有意识地进行努力，或在每个对话中多想想人类社会的无限智慧，就能够控制这个过程。

当然，如果我们把自我表现看做一种创造过程，那就很容易走向欺骗的方向。再强调一遍，每次交谈都会涉及我们决定强化或弱化某种特质，遵从或忽略某种特点。从某种程度上说，我们可能不会在实际拥有的特质和真实反馈之间选择方案，我们可能只是简单地编造社会环境需要的，或者我们认为社会需要的东西。换句话说，我们可能会撒谎。

除此之外，“做你自己”还有种复杂因素掺杂在里面。我们并不总是对自己很自信，缺乏安全感是人类的本能之一。不论我们是否真的非常聪明、很有吸引力、很能干，我们都不时地会对自己的优点产生质疑。撒谎能让我们控制社交局势，以便我们感

觉自己不会被人评头论足。就像我研究中的参与者试图通过编造故事使自己显得很能干一样，如果我们害怕自己不具备特定场合需要的优点时，我们就会编造一些优点。

回头想想阿曼达及她对盖瑞撒的谎，她说她的父母过世了，她与癌症病魔做斗争。也许对她这样做的原因和这样做的结果做出的第三方结论不太有价值，但是如果我们想想阿曼达的心理存在着这样的因素——希望获取同情和赞扬，并以比现实所能容忍的程度更高的方式来使自己在盖瑞面前显得更有吸引力，那么我们就可以辨别出她谎言癖中传统社交行为的成分了。

当然，最关键的区别在于，阿曼达事实上一直操纵着盖瑞，并一直延续到婚礼要举行的时候。一般的谎言不会是这么严重的操纵行为。毫无疑问，根据定义， 每个谎言中都包括欺骗和暗中操纵，但却并不意味着欺骗和操纵中必然存在谎言。当蒂姆告诉艾莉森根本不存在的乐队和不存在的唱片合同时，他并没有想要进一步欺骗艾利森，使其一定要按照这个方法去做或按照那个方式去想。他所知道的就是，他不会再见到艾莉森了。蒂姆的谎言似乎只骗了艾莉森两次，他起初似乎只是强化自己的角色或表现了自己初识陌生人时的不安全感。简而言之，蒂姆的谎言是他自己的事，没有影响别人。

现在我们看看现实是如何反击传统观念里谎言的另一个方面的。尽管普通民众利用说谎来平息自己的不安全感、建立友谊或避免争论的情况很常见，但是阿曼达和大烟草公司七个小矮人的故事却使我们想到，利用谎言这个工具常常能使普通民众受害或被利用。

有时，谎言也被用在谈话中以便利于谈话顺畅进行。有时也会有这种情况，比如因过于坚持真理而造成事情无法顺利进行下去，但其实原本也没太大必要。当一个朋友想要与你分享他在蒙托克度过的整个美好周末时，如果他问你“你知道蒙托克在哪里吗？”这句随口一说的话，那么就不要用乏味的话去探讨出这个城市的确切方位，结果导致他的故事讲不下去。如果你点头同意“哦，当然，蒙托克”，那么这个谈话进展就顺利得多。我把这样的谎言称为“方便社交的谎话”，而这些谎言是社交活动的润滑剂，它们不是欺骗别人或为了实现非法利益，只是使沟通更顺畅，甚至使对话有继续进行的可能。

我们在接下来的章节中会更充分地讨论，心理学家发现了社会上成功人士和说谎很有技巧之间的联系。换句话说，无论何种原因，受欢迎的人都很会说谎。尽管夸大这个发现的意义很容易（我们不能说，吃得开的人之所以吃得开是因为他们会说谎），但是我们可以说会说谎是一种有价值的社交技能。想想你是否真的希望和一个总是在所有细节上都提出异议，且无法掩饰对你的兴趣爱好装着感兴趣的人建立友谊。在很多方面，欺骗和策略没有很大的区别；事实上，我们甚至可以认为这二者有时是一样的。

无论我们对人际交往中的欺骗使用了何种术语，认可一般交往过程中存在谎言是件很平常且可以被接受的事都是很重要的。

直率诚实常常与我们认可的社会行为准则相悖，说谎虽然听起来很奇怪，但却是比较正常的。

但如果谎言常常被用来推进谈话，而不是欺骗和操纵别人，那么一个重要的问题就产生了：说谎真有我们想象得那么严重

吗？或许，由于没有严重的谎言受害者，那么对于谎言发生的频率就不用那么大惊小怪。或许除了阿曼达和大烟草公司的七个小矮人那样的谎言外，其他的都没有那么严重。

这样的思维模式令人心安理得，但不幸的是这也会引起误导。尽管很多谎言不花我们什么钱，或影响我们的幸福，但的确会牺牲我们的某些东西。人们认为谎言不影响什么的想法令人惊异地一致，很多人认为很多谎言无足轻重，甚至那些根本算不上是谎言。

善意谎言的神话

虽然我们看到了日常生活中谎言四处蔓延，但是谎言却不是我们一般人想象的那样。一位同事可以声称喜欢扬基队，以避免引起和喜欢红袜队的球迷的争论。在我们面前的女人装着对我们公司很熟悉，以免引起别人向她解释其从未听说过这个公司的麻烦。

当我告诉人们10分钟谈话常常包含3次谎话甚至更多谎话时，他们一般都会感到震惊。但当我解释这些谎言的功效时，他们的震惊中又会表现出一种自相矛盾的状况。“但这些只不过是善意的谎言啊”，我已经不止一次地被人告诫人际交往中更常见的欺骗形式。

这就是我说的善意谎言的神秘之处，按说“善意谎言”不同于“真实谎言”。像为了社交便利或取干洗衣服时听到的“乐意效劳”这样“善意的小谎言”基本可以忽略不计，还比如有些对话中提到的，说这些谎言的人甚至不应该和七个小矮人这样的人归为一类。“真实谎言”不好，因为会导致财产损失或伤害。“真

实谎言”道德上不正确，但是圆滑点的说法是，善意的谎言没有伤害任何人。

不幸的是，善意谎言的神秘之处在于，它基本上是个童话。尽管“善意的小谎言”比起“真实的谎言”来不那么苛刻，但是和所有欺骗一样，它们仍然会产生某种程度的伤害。如果谎言说得成功，就总会有人被欺骗。而且更重要的是，即使被骗的人不知道真相，但说谎者却总是心知肚明。

加州大学的研究员贝拉·德保罗、圣·芭芭拉和她们的学生已经多次发现一致的证据，表明即使是善意的谎言也会使说谎者付出代价。用德保罗的话说就是，说谎会导致人产生“一阵痛苦”的感觉，使说谎者的感觉比说谎前还要糟糕。此外，即使谈话又回到正轨上了，说谎者低迷的情绪仍会持续。德保罗称这种效应为交流中的情感“污点”，比起诚实的谈话，谎言使谈话少了温馨、亲密和舒适。

在日常生活中常见的谎言对我们的伤害也许不那么容易测量，但也会使生活显得不再那么友好。这是一个在很多地方都认可欺骗行为的社会需要付出的代价：我们的生活带着污点。这些污点积累起来腐蚀了我们对彼此的信任，使我们怀疑媒体和政府，导致我们对周围的世界表现得非常冷漠。不管我们如何回应生活中的谎言，事实都是我们不得不与谎言共存，而所有的谎言都会产生影响。也许认为某些谎言比起其他谎言的影响更大是比较公平的说法，但即使是最小的谎言也不能完全忽略其影响。

此外，当人们发现自己被骗时，他们的直接反应总是会感觉很糟糕。在一项我做的研究中，当参与者意识到刚刚和其他人进

行的对话中自己被骗时，这个参与者会立刻对骗他们的人产生非常负面的印象。他们会把骗他们的同伴看做不可信、不讨人喜欢甚至狡猾的人。但更坏的结果是，那些被骗的人开始在后续的谈话中对骗过他们的人撒更多的谎。总之，即使是日常生活中最小的谎言也会导致更多的谎言。

为了说明所有的谎言都是连环发生的，我们既需要考虑现代生活中几乎每时每刻都发生着的谎言产生的原因，也要考虑这些谎言对我们造成了什么影响。正如我们在后面的章节里会看到的那样，这些影响不全是负面的，起码也不比那些需要认真对待的事产生的影响更坏。由于谎言使某些谈话能够顺利进行，所以某些欺骗在帮助个体实现目标或保持社会功能持续运转时非常有用。

另一方面，我们也要考虑说谎的代价。谎言往往在短期内能获得不少好处，但从长远来看，它最终产生的社会和心理问题可能比它解决的问题要多。此外，基于一定条件的分析表明，要看谎言是否促进或阻止了有效的社会交往，就必须考虑谎言在道德和哲学方面的意义，这些内容我们将会在未来的章节继续讨论。

首先，让我们来看看谎言一直以来被我们忽略的某个方面。我们一直把谎言看做人人都了解的东西，但显然这不是事实。我们知道，对欺骗这一问题，我们都有不少先入为主的观点——谁实施了欺骗、撒了多少谎、为什么撒谎，但这样是不对的。另外，如何看待欺骗的问题也很有必要。在接下来的这一章里，我们会思考我们为什么被蒙骗了，我们怎么做才能更好地发现谎言。但是我们也将会发现我们彻底解决这一问题的机会很小，而其中的原因并非是我们希望与谎言共存。

第二章

为什么我们愿意说假话（也乐意听）？

检验真理
转移目光
背离真理
自愿的协同者

THE LIAR IN YOUR LIFE
THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

阿雷西·桑塔纳的普林斯顿大学入学申请马上就要被批复了。入学申请中不仅有桑塔纳一篇关于背包旅行穿越欧洲的随笔、承受私立学校教育巨大压力的经历，还包括了他失去父母后做农场帮工的生活：露宿野外、阅读大量的世界文学作品，以及在内华达州的荒野跑步数英里的经历。这些描述迎合了一位入学审核官员设想的标准，于是桑塔纳通过了1993级的入学申请。在学校里，他成为一个杰出的田径队员；他一学期选修6到7门课程，多数得到A；他甚至赢得了普林斯顿大学最有声望的饮食俱乐部的认可。就像好莱坞电影的故事情节一样，这个在农场帮工生活中自学成才的人，同样在美国最好的大学中获得了成功。

接着，在普林斯顿、哈佛、耶鲁等大学联合举办的田径比赛上，阿雷西·桑塔纳被一个耶鲁大学的四年级学生认了出来。她认得他是詹姆斯·霍格，一个年纪约30岁的人，而不是现在这个名叫桑塔纳的人。几年前，他曾在帕洛阿尔托（美国旧金山附

近的城市）因冒充高中生被判刑。这个情况被披露之后，关于这个叫阿雷西·桑塔纳的年轻人的生动故事也全部暴露了。很明显，这一切都是他的蓄意编造。他利用地域环境和经济状况的种种差异，引诱招生办通过其新生入学申请。霍格的入学申请很快被取消，而且他最终因诈骗普林斯顿大学助学办公室颁发的助学金被判入狱。

虽然霍格做的事令人感到出乎意料，但并非前所未有。尽管这样的事似乎不多见（对我们来说很幸运），但是骗子以假身份行骗的故事可以回溯到几百年前。19世纪，一个名叫格莱格·麦格雷戈的苏格兰人宣称自己是一个虚构的叫波亚斯的中美洲国家的王子。他向人兜售波亚斯的各种官衔，甚至说服欧洲大陆的人们航行穿越大西洋，移民到那里建立殖民地。1906年，一个不起眼的德国鞋匠威廉·沃伊特穿上军官制服，带领一群士兵占领了克珀尼克（Kopenick）小镇，逮捕了镇长，并在事情败露前从地方财政部门将钱抢走。比这更晚的时候，一名出生于1941年的美国妇女劳雷尔·威尔逊，声称自己是劳伦·斯特拉特福德，一个邪教组织的幸存者。这个谎言被揭穿后，她又冒充一个纳粹对犹太人进行大屠杀的幸存者劳拉·格拉博斯基。

像詹姆斯·霍格这样的病态人群的事，你也许能写出一本书——分析是什么促使他们行骗；他们生活在自己怎样的虚构世界中；他们的“真实”动机是什么。冒名顶替的根本原因，现在仍然是一个令人着迷且难以捉摸的主题，我们将在第八章详细讨论。许多心理学家认为，甚至犯罪者自己都不会真正明白为什么要去行骗。

也许像詹姆斯·霍格这样的骗子的故事中最令人着迷的地

方，不是他们的潜在动机，而是这些冒名顶替者是如何大获成功的。实际上，最令人无法相信之处在于，对于詹姆斯·霍格这种本来不太可能成功的事，他却能如此长时间地逍遥法外。

想想霍格的成功之处吧：他进入到国人心目中最辉煌的社团中，并融入到一个大多数由不到自己一半年龄的人组成的社团。他没有保持低调，而是加入了田径队和饮食俱乐部；他有室友；他甚至还举办了一个选择女同学的派对。但他的超级好运也因其高调而遭受打击（其中的优劣取决于你的思考方法）——他的谎言终于被揭穿：来自国内远方的一个人认出了几年前的霍格。教授、教练、同学、常春藤盟校的系主任，全都被他愚弄了。

更令人惊讶的事实是，霍格并非我们所期望看到的电影电视中的文雅而镇静的行骗者的形象，恰恰相反，他行骗时所采取的手段都是一些最老练的"套路"。他避免和别人进行目光接触，对自己的过去含糊其辞。他获得了众人的瞩目，比如为某部电影充当滑雪特技演员。回顾整个事件，或许最令我们和那些将他与普林斯顿大学联系起来的人们震惊的是，詹姆斯·霍格可以如此长时间地使用阿雷西·桑塔纳的身份。

虽然霍格行骗的事实和本质真相显而易见，但我们对他的成功行骗行为仍难以辨别清楚。通常我们会认为成功的说谎是很困难的，并常常对自己辨别是非的能力非常自信，所以发现自己已经被骗时会非常气馁。我们所谓的"精明的"和"拙劣的"骗子，就是看其能否用那些不同寻常的技巧编造出弥天大谎。

詹姆斯·霍格的故事展示出了完全不同的东西：撒谎很容易——这个观念得到了我和其他研究人员的一致支持。一个不需

近的城市）因冒充高中生被判刑。这个情况被披露之后，关于这个叫阿雷西·桑塔纳的年轻人的生动故事也全部暴露了。很明显，这一切都是他的蓄意编造。他利用地域环境和经济状况的种种差异，引诱招生办通过其新生入学申请。霍格的入学申请很快被取消，而且他最终因诈骗普林斯顿大学助学办公室颁发的助学金被判入狱。

虽然霍格做的事令人感到出乎意料，但并非前所未有。尽管这样的事似乎不多见（对我们来说很幸运），但是骗子以假身份行骗的故事可以回溯到几百年前。19世纪，一个名叫格莱格·麦格雷戈的苏格兰人宣称自己是一个虚构的叫波亚斯的中美洲国家的王子。他向人兜售波亚斯的各种官衔，甚至说服欧洲大陆的人们航行穿越大西洋，移民到那里建立殖民地。1906年，一个不起眼的德国鞋匠威廉·沃伊特穿上军官制服，带领一群士兵占领了克珀尼克（Kopenick）小镇，逮捕了镇长，并在事情败露前从地方财政部门将钱抢走。比这更晚的时候，一名出生于1941年的美国妇女劳雷尔·威尔逊，声称自己是劳伦·斯特拉特福德，一个邪教组织的幸存者。这个谎言被揭穿后，她又冒充一个纳粹对犹太人进行大屠杀的幸存者劳拉·格拉博斯基。

像詹姆斯·霍格这样的病态人群的事，你也许能写出一本书——分析是什么促使他们行骗；他们生活在自己怎样的虚构世界中；他们的“真实”动机是什么。冒名顶替的根本原因，现在仍然是一个令人着迷且难以捉摸的主题，我们将在第八章详细讨论。许多心理学家认为，甚至犯罪者自己都不会真正明白为什么要去行骗。

也许像詹姆斯·霍格这样的骗子的故事中最令人着迷的地

有效手段。我们还会验证，说谎者获得的好处不是来自其自身，而是来自被骗的人。但令人惊讶的是，我们并没有发现之所以被骗其实是因为我们自己不想发现被骗了。

检验真理

在我们开始讨论说谎者的好处之前，先让我们验证一下这个观念：我们都很自信，认为自己绝对不会上当。当你首次看到这种论断时你会相信吗？或者你会考虑“别人可能无法发现那是个骗子，可是我能”吗？

后者的态度是种很典型的观点。我有一位名叫莫娜的中年妇女朋友，她告诉我她最近这样警告自己的新男友：“别枉费心机对我撒谎，因为马上我就会察觉。”她绝不是我遇到的唯一一个自认对谎言具有免疫力的人。反复的研究表明，多数人对自己发现谎言、察觉被骗的能力充满自信。即使我们没有莫娜那么有自信，但很少有人认为自己会被谎言和不诚实轻易打动。

但是我们真的知道自己什么时候被骗了吗？当我们遭遇此种情形，某些人向我们撒了谎后我们真的像莫娜说的那样“了然于胸”了吗？ 2006年，得克萨斯州基督教大学的教授查尔斯·邦德和加州大学的教授贝拉·德保罗在圣巴巴拉市试图回答这个问题。在这两位专家的带领下，研究人员们调查研究了欺诈问题，并希望判断出当人们得知别人对自己说了谎时会表现出何等的绅士风度，或是否有理性的判断力。在对个体行为进行了成千上万的分析后，邦德和德保罗发现只有47%的人能够辨别是非。换句

要多么狡猾的骗子就可以愚弄几十个出色的、高学历的人。不需要非同寻常的计算力和自控力，就可以在我们日常交流中欺骗他人。回顾第一章讨论到的实验，我们研究了陌生人之间的交流过程，他们之间每10分钟就会出现3次欺骗。如果你碰到一个陌生人，他或她对你撒了3次谎，你能保证这种被骗的情况再也不会发生在你身上吗？你可能会说“能保证”，但我的研究结果和其他的研究结果一致表明：你肯定会再次被骗，只不过大多数情况下，你没有意识到自己被骗而已。

问题是，为什么我们无法避免被骗？为什么普林斯顿大学里没有人认清詹姆士·霍格？为什么即使我们的裤子非常费力才能穿上，但是当有人说裤子看上去不太紧时，我们仍会相信？为什么当一个同事对我们的工作表现提出赞扬时，我们无法认清他的言辞实际上空洞而虚伪？总之，为什么我们无法察觉欺骗？

答案在于“说谎者的优势”。这是我面对一系列因素时使用的一个术语。这些因素或大或小，但都鼓励了说谎者能够不因其欺骗行为而得到惩罚。如果我们想要了解为什么现代社会谎言会大行其道，就必须了解说谎者获得的好处及这种好处的内容构成。归根结底，如果每次有人说谎——或只是偶尔有人说谎——都被披露出来，谎言的发生次数就可能极大减少。事实上，说谎者获得的好处会使大量欺骗行为在不被察觉的情况下发生。毕竟，因为这种好处，人们可以并且已经让撒谎成为常态。

探索说谎者获得的好处时，我们会看到我们对欺骗的大量基本假设都是错误的。接下来我们要搞清楚，为什么你不需要成为一个口吐莲花的推销员或是精于计算的变态者，就有欺骗他人的

内容都是一位年轻妇女描述她观看影片时的面部表情。有时她看到的是一部剧情温和的影片，有时是一部可怕的恐怖电影。无论如何，她都说自己很享受看电影。警察和其他人能告诉我们这位妇女什么时候说的是真话、什么时候说谎了吗？

埃克曼的调查结果令人不安。大部分训练有素和经验丰富的谎言捕手在辨别这位女性撒谎问题时并不比随便投掷个硬币来判断强多少。其中一个研究小组的研究只能证明特勤局的成员具备特定的测谎资质，但其余的人——测谎人员、警察等职业人士在检测欺骗问题上都不比普通人强多少。换句话说，他们表现得一点也不好。我们认为美国特勤局成员由于在搜索那些对政府官员有严重威胁之人的经历中受到了严格训练，所以应该表现更好，但这种观点更有可能是因为研究中统计方式的不合理，而掩盖了这些人在识别谎言时的无能。

埃克曼的研究发现对法律和正义体系的建立有很大意义。想想理查德·杰维尔的例子。在1996年亚特兰大奥运会上，杰维尔作为一个业余保安，在奥运会场注意到一个形迹可疑的背包客。他立刻通知了警察并开始撤离现场，这个背包客随后引爆了炸弹，杰维尔的敏锐的观察力可能挽救了无数生命，但在爆炸后的几天后，杰维尔从英雄变成了“贱民”，因为他成了联邦调查局调查的主要嫌疑人。尽管杰维尔再三否认，尽管完全缺乏证据，美国联邦调查局(FBI)还是花了几个月的时间对他进行调查，搜查他的住所，询问他的朋友和熟人，并且24小时监控杰维尔。直到几个月后杰维尔才获得清白。等到找到真正在奥运会上引爆炸弹的人时，好几年已经过去了。杰维尔告诉那些调查机构真相并努力

阻止爆炸发生，而联邦调查局却无能力去判断真假。这导致杰维尔名声受损并浪费无数资源，但真正的凶手却逍遥法外。

当我们意识到，即便是那些“有专长”的人在识别骗局时仍不能做到一半以上的正确率时，我们便开始体谅一般群众在识别谎言时遇到的困难。埃克曼和欧苏利文知道自己的实验主题是寻找说谎的人，但即使这样，他们的实验结果也不成功。在我们的日常生活中没有人会拍着我们的肩膀告诉我们，“顺便说一句，你要见的人会对你说谎”。很清楚，这就是为什么詹姆斯·霍格在他三十几岁的时候还能装成大一学生的原因，而我们也的确不太善于辨别别人是否向我们撒了谎。

这构成了撒谎的好处里的第一要素，这也同时说明了说谎者能够欺诈成功的一个基本原因，那就是发现谎言很困难。更常常出现的情况是，联邦调查局和法官都做不到这一点，你我也做不到，或许我的朋友莫娜也做不到她认为自己能做到的那样。

尽管我们在捕捉谎言信息方面的欠佳表现可能没那么令人吃惊，但为了解释其中的原因，我们来分享一则短小的趣闻轶事。几年前我决定学习打高尔夫球，因此去当地一家俱乐部买了一桶球开始学习课程。在接下来的时间里，我不停地击打高尔夫球。每次击球后我都观察球飞出去的路径，然后调整击球幅度。之后我没有再去高尔夫球俱乐部学习，这说明我的练习得到了回报。但这里的问题不是高尔夫球，而是为了在高尔夫球场的击球中表现得更好，我会反复挥棒击球来评估自己的表现。

现在让我们回到撒谎这个问题上来。我们假定撒谎和其他任何事情一样是种技能，而获取并改进技能的方式就是通过不断地

实践和练习。我想要学打高尔夫球，就要不断练习。但是，现实生活中如何练习说谎呢？你可能会注意倾听每件事，然后评估是真是假。但问题是，你怎么知道你一定是对的呢？不管他们是否在说谎，你都可以在你遇到的每个人发言结束之后征询他们的意见，但他们仍然会很容易再说谎。而且，这样做你也不会交到很多朋友了。那么你也许会怀疑有人对你撒谎，但事实上几乎没什么办法能证明你的怀疑是否正确。就好像我想学打高尔夫球时，我会在深夜苦练。我可以不停地挥杆，而且不看球往哪个方向飞了，我可能根本就不知道该怎么做。在发现谎言的过程中，我们可以不断猜测事实的真相，但是我们很少知道什么时候我们是对的。因此，我们很难训练出测谎技巧。记住，即使是那些能够在欺诈测试中获得一些反馈的人，比如美国联邦调查局探员和侦探，以及其他诸如此类的专家，都仍然不是很精通此道。

识别谎言的技能很难训练，也难以掌握。这是一种比挥杆练习高尔夫更难的技巧，这也是说谎优势中的一个重要元素。从某种意义上说，说谎者发现了我们的一个弱点，对我们往往不具备的能力提出了挑战。辨别谎言的困难给我们提出了一个明显而迫切的问题：我们怎样才能发现说谎的人？我们能发现什么欺诈的线索？不幸的是，后一个问题假设有答案的话，那我们就已经是在为说谎者能得到的好处贡献另一个错误的判断。

转移目光

让我们回顾那些经典的骗子形象，从电影《刺痛》和《十一



罗汉》(还有十二、十三罗汉)。在这些虚构故事中，骗子都被塑造成临危不乱、油嘴滑舌的人，而且永远会比他想骗的人领先一步。这里隐含的意思就是，要想揭露欺骗行为，就需要有乔治·克鲁尼扮演的角色的那种镇定自若的派头（或行头)。

但是正如我们所见，避开谎言也很容易，而通常如果我们随意猜测，结果也会比凭实际能力去猜测要差很多。那么媒体又为什么向我们描绘这些超级滑头的骗子呢？而且更重要的是，我们为什么还要回应他们呢？

答案跟一个很普通但是与说谎者有根深蒂固联系的神话故事有关。我们认为理所当然的是：说谎的人在说谎时通常会表现出一些信号，我们以为除非他们有非凡的风度才能掩饰这些信号。于是结论就是，如果谁在说谎时能面不改色，那就有资格去演电影，因为这些人具备明星那种临危不乱的冷静特质。

这里的基本假设就是骗子的基本优点。普通人撒谎时有非常醒目和引人注意的信号，现实生活中我们认为某人说谎时就会有红色警报，如撒谎时会回避别人的目光，或者跺脚或者摆弄手指，以及脸会发红。如果这个谎撒得很大，他甚至会出汗。而当我们看不出这些红色警报时，就往往认为这个人说的是实话。

为了弄清楚骗子的这些优势是如何发挥作用的，让我们先考虑一下其中一个红色警报信号：转移目光。我早先提到的一个研究人员查尔斯·邦德主持了一项研究，研究中的调查人员询问了不同国家的2 000多个想要和别人撒谎的人。这项研究中出现的最多情况是回避目光。很明显，在很多国家和地区这种现象都是普遍存在的，说谎者在欺骗别人的过程中都会回避别人的目光。

但真是这样吗？令人讶异的是，事实上心理学家称之为“回避目光”的行为表现似乎与欺骗并不相关。众多研究人员实验后都得出一个结论：回避目光并不是骗子撒谎的标志，回避目光也有可能预示着其他的事情。这种联系可以追溯到我们的动物祖先，因为回避目光往往表示“恭顺”，而与撒谎无关。

但是大多数人都赞同回避目光是一种欺骗的信号。我有一个同事，她的丈夫回避了学术界几乎所有的社会活动——招待会、晚会、毕业典礼，这些活动大多数被邀请者的配偶都能参加。最初几次我在这样的场合的确见到过他，并尽力和他交谈，而他却总是避免和我有目光接触。他根本就不看着我的脸，而是看着另一边或其他人。尽管我没有恶意，但我情不自禁地认为同事的丈夫是个不诚实、狡猾和不能信任的家伙。

后来我才发现我同事的丈夫有根植于内心的社会焦虑症，这使他恐惧社交场合。他回避别人的目光只是表示当他必须和不熟悉的人交往时，他会感到极度的不安和忧虑。

回避别人目光的行为给我造成的心理影响如此之大，以至于即使在我知道他的行为背后的原因后，依然不能动摇我认为他在对我撒谎的怀疑。作为一名心理学家，我完全知道回避目光和欺骗行为之间的联系！

正如我们不能推定回避目光就必然是欺诈的信号，也不能断定没有回避目光就很诚实；这也同样适用于那些面部不流汗、弯腰驼背、姿势紧张的情况。研究欺骗的专家们得出的结论是：没有什么公认的身体行为信号表明某个人在说谎。个体差异导致人们说谎的行为差别很大。某个人可能在撒谎时眼睛快速眨动；另

一个人可能会在撒谎时盯着你，并在两次眨眼之间延长停顿时间。此外，富有经验的撒谎者有自己的逃脱被人怀疑的方式（或传统上认为的类似回避目光的逃脱方式），并最终使自己不露出马脚。

为了理解从某个人的行为来判断其是否在撒谎的困难，可以考虑使用测谎设备。像电影《拜见岳父大人》中就建议，如果你想知道别人是否在撒谎，只需要用测谎仪来测试即可，而这个嫌犯的谎言就会被机器揭穿。

这是一个令人信服的想法，当然机械版皮诺曹①的鼻子，能够在人撒谎时毫无争议地揭露谎言。尽管有媒体中传言的神奇效果，但是测谎仪却不是最严格意义上的“谎言探测器”。他们不会在人撒谎时发出吱吱的警报声，也不会在人讲实话时发出悦耳的声音。相反，测谎仪是基于一种设想：当人们说谎时会感到焦虑，而焦虑与一系列生理反应紧密相关——心怦怦地跳，脉搏加速，出汗，呼吸沉重。这就是测谎器测量到的。

最早的测谎仪发明于19世纪与20世纪的交替时期，和血压监视器差不多，血压升高被看做是焦虑的信号，因此被视为存在欺骗。现代用的测谎仪却复杂得多，它们能够同时记录一系列生理反应：监控指部汗腺活动；通过测量胸部周围血管衡量呼吸变化。

血压袖用来记录脉搏和血压的变化。因此，测谎仪在功能上和我们观察别人是否撒谎时所用的原则相同：说谎引发了能被检测到的物理信号。测谎仪只是一个能够收集这些信息的科学工具。

① 童话《木偶奇遇记》的主人公，他说谎的时候鼻子会变长。——编者注

由于人类是如此糟糕的测谎仪，所以机器在这点上明显比我们有优势。机器可以做得很有效，但是证明机器却会出现问题。尽管测谎仪仍被广泛使用，但其有效性还未确定。

尽管许多研究已经发现测谎仪的有效率超过80%，但最近一份由美国国家科学院研究理事会发布的报告对这些研究的价值表示质疑。正如报告所说，“判断测谎仪有效性的证据质量偏低：和此研究目的相关的绝大多数研究结果都低于能够建立联邦基金所需要的质量标准”。即使接受号称高于有效率80%的结果（而且很多研究人员还不接受），也仍然意味着1/5的测谎结果是错误的。

当我们考虑到警察要用测谎仪来判断别人是否有罪、联邦机构用测谎仪来调查问题时，人们依然倍感困扰。用测谎仪判断失败的案例比比皆是。举例来说，将冷战秘密卖给苏联的美国间谍阿尔德里奇 · 艾姆斯， 作为双重间谍就通过了多种测谎测试。艾姆斯连续不断的两面三刀行为使中情局的11名特工被杀。在另一个案例中， 被称为“绿河杀手”的加里里奇韦就在他涉嫌第四次谋杀罪名时逃过了测谎仪的测试。被释放后，他接着杀害了另外44个人。查尔斯 · 卡伦是一名护士，由于给他的数十名病人注射致命注射剂而被起诉。第一个受害人死后，警方怀疑过卡伦，但是他成功地逃过了测谎仪的测试。

测谎仪的缺点在于，测谎仪能测量到人们目光闪躲的原因，与测谎仪测量到的人体真实的生理反应相同，而这些反应并不总是与撒谎相关。如果你跑了5层楼梯，然后坐下来进行测谎，那么你所说的一切就好像都是谎言。因为你气喘吁吁，大汗淋漓，心跳加速，这时人体的物理特征和焦虑时很相似。更值得一提的

是，如果你在测谎时显得非常紧张，那即便是因为三重杀人案而被错抓，你身体的反应在仪器上的显示也会不正常。测谎仪只能记录人们对某一问题的担忧，但却无法确定原因。回想我同事那焦虑的丈夫的例子，他只是表现出了与撒谎相关的特征但并不能因此说明他撒了谎。这就是测谎仪固有的问题。国家研究委员会在测谎报告中明确地说："虽然心理状态往往与撒谎相关（例如，害怕被判定为欺诈），并因而会影响测谎仪检测到的生理反应，但是这些相似的状态也会出现在没有欺诈的情况中。此外，很多其他的生理和心理因素（例如被测试到的焦虑状态）也能影响这些反应。此类现象使得测谎的本质容易产生错误。"

此报告表明，有时人们即使是讲真话也会有焦虑的特征。同样的，撒谎的人也不见得会紧张。我们假定说谎的人会感到愧疚或焦虑也是不正确的。说谎的人能够通过不断练习使撒谎变成一种本能，甚至会自然到了回答问题时生理上没有任何异样。此外，我们都知道那些说谎的人对自己撒谎和对我们撒谎一样自然。这些人内心对谎言的接受程度甚至取代了事实(在第八章里，我们会更仔细地观察这类谎言和骗子)。最主要的一点是，尽管你我撒谎时可能会感到紧张，但是那种感觉不比目光闪躲更常见。正如阿尔德里奇·艾姆斯案例表明的，即使80%的骗子有紧张的迹象，但检测到的差异却非常明显。

测谎仪的缺陷激励着科学家、研究人员和企业家不断探索研究新的测谎技术，毕竟其中存在着利益：测谎类的商业领域中每年能产生数亿美元。在过去的十几年里，几个工具已经用于开启诚实和欺骗的秘密：脑电图(EEG)监测大脑的活动；热成像技术

针对人在撒谎时眼睛周围会出现发热的现象进行观察；最近研究出的功能性磁振造影，能够反映大脑中血液的流动情况。但这些技术都有缺陷，因为人们撒谎时大脑发出的电子信号无法从其他信号中区分出来，从而破坏了脑电波的有效性。眼部发热效果的热成像追踪其实只是表明紧张的另一项指标，但不一定是欺骗。尽管功能性核磁共振成像（MRI）的脑部扫描为我们带来了希望，但对大脑处理谎言的方式是否与处理其他内容的方式不同仍有很多争论。最终，国家研究委员会的报告宣称，没有其他可供选择的技术“能够有效地进行测谎”。

然而在可预见的未来，能使政府去识别间谍，警方能够去确认凶手的仍是测谎仪，尽管这本质上“容易产生错误结果”。想到科学能提供的这种基于生理基础的最佳测谎仪器也是有缺陷的，那么我们就不必为自己常常在判断骗子上所做的徒劳努力而感到惊讶了。并且要记住，在使用测谎仪的环境下，焦点是某人是否在说谎，而在我们的日常生活中，我们的注意力却常常被分散。

缺乏对欺骗行为的可靠物理线索是由于骗子在两方面的优势。第一，简单地说，由于欺骗没有一个公认的标准，因此不能据此识别骗子。大多数说谎的人撒谎的事其实没有任何特别之处，这使他们的谎言很容易变得像真理。第二，更确切地说，我们认为欺骗会有物理特征。我们依赖类似目光闪躲的刻板印象来帮助我们发现不诚实因素，这就好像我们在期待听到根本不存在的警报铃声一样。由于我们听不到这样的警报——因为骗子和我们谈话时不会转移目光、嘟嘟囔囔或脸红——我们就会回到错误的立场，而认为她讲的一定是实话。这个错误的假设——缺乏一定的

行为特征就缺少说谎的证据——形成了说谎者优势中的关键部分。

由此可见，缺乏欺诈特征也是之前讨论过的骗子的优势的一方面，即我们在判断别人是否说谎时很无能。然而，比起我们判断别人是否在说谎方面的能力（无能）来，说谎者的优势更明显。为了接着了解说谎者的优势，我们回到詹姆斯·霍格，那个普林斯顿大学的93级叫艾利克斯·桑塔纳的人。

背离真理

到目前为止，我们已经检查了人们在撒谎时身体表现的特征。“看着我的眼睛，然后告诉我！”是句用来检测谎言的古老谚语。这是一句完整地包含了和谎言有关的常见观念的格言：人们撒谎时会表现出一定的特征，比如会在目光中流露(以目光闪躲的形式)，还表现为长时间的凝视。从这些蛛丝马迹中我们可以判断别人是否撒谎了，但目前我们所知道的这些观点都是错误的。然而，识别谎言的难度超过我们能在别人目光或脸上所看到或看不到的东西。结果是，说谎者的优势甚至延伸到了我们的思维方式中。

为了了解原因，把你今天进行过的所有对话记录下来，包括任何形式的对话——通过电子邮件、电话、面对面的谈话——任何形式的都行。今早在通勤路上你和一个收费站工人充满幽默笑话内容的谈话过程，花费的时间甚至和你与配偶对话的时间差不多长。如果你和同一个人在一天内进行了两次谈话，比如早上你和某位同事聊了一次，下午又聊了一次，那就算作两次单独的谈话。

现在再回顾一下这个记录，并在每个你怀疑被骗的谈话旁边

做个标记。请注意，这样做不是要让你现在去纠结于搞清楚别人是否骗了你，做标记只是让你考虑一下谈话过程中别人是否撒了谎。

除非你的工作涉及收作业或为假释作罪行评估，否则你可能不需要做很多的标记。事实上，我们中的大多数人不会在日常生活中花很多时间来思考："我被骗了吗？"

有趣的地方在于，正如我们现在所知道的那样，我们经常被骗。然而，再回顾一下你的记录内容——如果你和大多数人一样，就根本不会考虑那些在电话另一端的人、厨房餐桌对面的人或从辛辛那提发电子邮件给你的人是否诚实的问题，即你会认为他们是诚实的。

这种我们假设自己没有被骗的心理被称为背离真理。背离真理的意思是：我们不是客观地基于和我们交往的人的行为和语言表达来判断其是否诚实，而是错误地认为他们说的是真话。有时候我们需要有令人信服的原因才肯相信他们撒了谎，否则我们根本不相信自己被骗了。最近心理学界的思潮表明，背离真理常被作为一种带有启发性的判断，启发性判断是心理研究专家使用的一个认知法则。启发性判断简化了我们的生活，我们不是在所有能获得的信息基础上进行情况评估，而是利用潜意识规则对事情做出快速决定。背离真理是一种思想规律，这使我们不会注意加油站给我们指路的服务员的面部表情，或评估火车站台上告诉我们昨晚"爱国者"赢了的人潜藏的隐秘动机。我们相信生活中绝大多数人对我们都是诚实的。

当我们思考这个问题时，很难弄清楚为什么需要背离真理的存在。有谁会希望整天考虑他们接收到的最直接信息是否是谎言

呢？很多人甚至不会数便利店找给他们的零钱，谁又会花时间考虑职员是否真的听说明天会下雨呢？

背离真理使得我们的日常交往简单了很多。

记住，尽管背离真理作为一种启发性判断的认知规律还没有被我们进行有意识地利用，但事实上我们不必考虑启发性判断的实用性。而且其效果会是，启发性判断像背离真理一样会以难以预料的方式出现。

日本研究人员川越俊治（Toshiji Kawagoe）和泷泽弘（Hirokazu Takizawa）进行了一项用于衡量背离真理的结果的实验。实验内容是让两个人在简单的词汇游戏中比赛。比赛的细节再简单不过，就两个要求：首先，在游戏中两个人是对手，一个人获胜，另一个人失败。第二，川越俊治和泷泽弘向参加的人解释说，游戏中扮演"发信人"角色的人可以选择欺骗对方。如果发信人的欺骗不会受到惩罚，那么欺骗可以让他获得好处。

川越俊治和泷泽弘想知道的是另一个参与试验的人是否能信任发信人。想到他已经知道发信人有撒谎的动机了，所以我们会以为他不会相信发信人。但川越俊治和泷泽弘发现的惊人结果是，另一个人的确在游戏中轻信了发信人。背离真理的意识，使得本来有充足理由怀疑发信人的对手打消了疑虑。川越俊治和泷泽弘发现，即使两个人都知道对方有动机和机会来欺骗他们，但结果却仍然不肯相信事实和真相。

这能让我们认识到背离真理的影响有多深。我们无法左右它，即使逻辑思维提示我们该相信事实。背离真理就像是任何一种下意识的偏见一样，以我们没有预料到的、无法轻易控制的方

式影响着自己的行为。例如，几年前在纽约市的一个红灯路口，一个衣着光鲜的男人敲打我的车窗，我停了下来。他告诉我他是律师，刚被抢劫了，钱包、车钥匙、电话全丢了。他解释说他需要20美元来联系家人并购买一张回家的火车票，并向我保证，如果我把住址给他，他会还我钱。结果我给了他20美元，不用说，直到现在我还在等他还我钱呢。

每个知道我这个故事的人都说，“你早就该知道的”。回想一下，把钱和住址都交给一个完全陌生的人的确挺傻的。但事实是，和其他人一样，我也是按照一种背离真理的根深蒂固的思维方式在行事，川越俊治和泷泽弘已经发现，这种思维实际上战胜了我们的逻辑思维。

我们的另一种认知过程也组成了撒谎者获得好处的一部分，它常常与背离真理发挥着同样的作用。为了深入了解这个问题，让我们回到之前涉及的情景：有人怀疑便利店的服务员是否真的听到了天气预报。我们假设有人的确强烈质疑过这个问题，我们也假设这个叫夏洛克的人同样怀疑过他交往过的每个人，质疑过他经历过的所有对话，质疑过每个与他说过话的人是否欺骗了他。夏洛克怀疑他女儿那天是否在橄榄球训练后需要他接回家，怀疑报亭的人卖给他的是否真的是当天最后一份《纽约时报》。当然，夏洛克也不相信同事能像所说的那样一放下电话就可以去吃午餐。

除了过着不快乐的生活——不相信任何人，质疑所有事情——夏洛克会发现自己快因为一顿午餐而歇斯底里——除非夏洛克是个侦探。对于生活在真实世界的我们来说，我们可能要花

太多的精力去认知人们内心的动机，去深究每个谎言片段的细节，而这些都是使撒谎能够获得好处的原因。

尽管我们常常充满好奇，并被这个世界所吸引，但是我们对精神能量的消耗途径也很谨慎小心。比如说我们在街上溜达时，不会检查人行道上的每个裂纹，不会注意路上的每辆车、路过的每个人的面部表情、天空中每片云朵的形状，以及路上的每只鸟。首先，我们不会钻牛角尖。同时，我们也没精力注意并考虑每天遭遇的所有事。我们只是关注几件事，而不会花很多时间考虑其他的事。

这种思维模式使我们像个认知方面的吝啬鬼。认知吝啬鬼模式使我们尽可能在各种环境和社交活动中尽量少消耗脑细胞。简单地说，我们思想总是在偷懒，只是想尽快和有效地弄清楚发生的事情。

我们上文所想象出的那个质疑所有人的例子，只是为了证明说谎者在获得好处的过程中认知吝啬鬼模式所发挥的作用。仔细分辨谈话中的真实成分需要浪费很多脑细胞——我们宁愿在能省力气的时候省省力气，这也是说谎者能在我们的认知范围内说谎却安然无恙的原因。他们可能会对我们说谎，而我们也可能在认知方面太无能而不考虑他们是否对我们撒了谎。假如我们得到的是真实情况且能够让我们节省脑细胞去考虑其他的事情——工作、家庭、纵横字谜，那我们也许会认真一点。

当然，我们并不总是认知方面的吝啬鬼。如果我们非常关注某件事的时候，就会集中注意力——或许我们会怀疑十几岁的儿子床下怎么会有一瓶伏特加酒——这时我们认知方面的无能就会

被搁置一旁，而是集中精力去弄清真相。但是大多数时间我们在思想上都很懈怠，认知方面的吝啬显著地降低了我们追求真实真相的愿望。

目前我们所知道的就是，说谎者获得的好处非常明显。首先，我们不擅长识别谎言，也没有很多机会进行锻炼。其次，从某个人的手势或面部表情也很难判断出其是否撒谎。第三，我们都受着强大的背离真理思维的控制，从而使得骗子能据此欺骗我们。此外，我们常常不愿意花精力考虑自己是否上当了。也许，撒谎能获得的另一个非常重要的好处是，它颠覆了很多我们最基本的信念：人们为什么撒谎并且能够逃之夭夭。

自愿的协同者

我参加了钢琴培训课，虽然有着比一般人更强的判断力，但我仍然会定期和我的同学们一起参加演出。在我们每个人表演完之后，钢琴老师总会对我的表演进行表扬。不管我在演出时犯了多少错，也不管我所有场次的演奏有多少不同，我也总是被表扬说我完成得好极了。虽然我会表现得非常谦虚，但每次听到表扬还是会很高兴——比起再次接受表扬的愿望，是的，我更倾向于相信自己表演得很完美。

这是一种我们愿意每天都遇到的欺骗。事实上，我们可能永远也不会遇到伪装假身份的人。詹姆斯·霍格可以长时间地在一个地方装成阿雷西·桑塔纳，那是因为——除了我们已经讨论过的各种原因——人们很少会去虚构他们的整个人生经历。普林

斯顿大学里没有人会时刻警惕着一个31岁的人伪装成一年级新生——很大程度上，这类事件的出现远远超出了人们的正常行为规范。

通常的欺骗并非总是异乎寻常。经常被我们发现的欺骗，并非类似詹姆斯·霍格的事件，而是我们熟悉的人在日常交流中说出的谎言，而且许多谎言也仅仅是为了交流能继续下去——为了给社交增加一些润滑剂。其他的谎言则大多与说谎者本人相关——为了使他或她可以在短期内表现得更吸引人或更成功。

如果我们认为所有谎言都是类似詹姆斯·霍格的欺骗类型，我们就会犯错误。多数谎言并非一张欺骗的大网的一部分，而且许多谎言也远非我们猜测的那样是精心策划出来的，甚至并非所有的谎言都是为了满足说谎者的需求。比如，我们可以思考一下，为什么我的钢琴老师不管我的实际表现如何，都会在每次表演后说我完成得非常出色呢？这是一种我们不时会遇到的谎言：虚假的恭维。我们会告诉孩子，他们新染的发色看起来好极了；我们会告诉朋友，她的运动多功能车买得很划算；我们会告诉自己的同事，他真的应该获得提升。

虚假的恭维是谎言，但说谎的人并非出于恶意。通常，虚假的恭维的动机虽然直接但却出于善意：虚构的事物是为了谎言的接受者能感觉良好，或者避免其感情受伤。

我们对欺骗者和被骗者有一种普遍的观念，即后者是前者的受害者。但当我们考虑到虚假的恭维时，我们就会明白这种观念是过于简单了。对于严酷的事实，我们常常通过撒谎使得接受我们谎言的对象“不”受伤害。为了缓解他们的情绪，我们不得不

对其撒谎。甚至当我们缓解他人情绪是出于自私的目的（避免说出事实后受到池鱼之殃）时，其效果仍是支持并鼓励被骗对象。

一些谎言会令被骗者受益，这一事实强调了说谎者的另一个优势。我们从被骗者而非说谎者的角度出发，来思考一下虚假恭维的另一方面。当发现自己变得更胖时，你会受到怎样的触动呢？或者当你发现自己确实不应升职或加薪时？或者当你在演出中的表现显得十分平庸时？如果和多数人一样，你对自己的缺点、错误、短处被人揭露不会抱有强烈的警惕之心，那么由于某些谎言能将我们保护起来而免受严酷现实的伤害，我们就不会对其详加审视。

或许说谎者的优势中最重要的一条，同时也是防止谎言被揭穿的一个因素，正是被我称为“自愿协同原则”（Willing Accomplice Principle）的基本准则。自愿协同原则表明，有时我们仅仅是不想揭露谎言。我们不仅会缺乏对谎言努力认知的动力，同时还会乐于轻易相信某些陈述并为此感到欣慰。对于虚假的恭维，我们都愿意相信自己是最好的，因此对那些看上去相信它的那些人，我们同样抱着不怀疑的态度。

这是一种明显的观念：当谎言取悦我们时，我们不会花太多时间去分辨其真实性。但正像事实偏见现象所显示的，我们选择相信那些使自己感觉良好的谎言，这种倾向的力量远远超出了我们的预期。

选择相信那些取悦我们的陈述，这种偏见——思维定向会有多大的影响力？荷兰奈梅亨大学的一位社会心理学家鲁斯·冯克，就试图通过其设计的一系列精巧实验来回答这一问题。

冯克意识到，将恭维在获取信任的过程中扮演的角色从其他因素中分离出来是十分困难的。比如，可以想象一下你刚刚被介绍给自己兄弟的未婚妻，而她告诉你的第一件事就是说你的兄弟从未告诉她你有这么帅。很自然地，你相信了她。你相信她的原因可能有点让人迷惑（按照心理学家可能的说法，这中间有太多“相对的变量”，但它们的意义确实是模糊不清的）。或许你相信她，是因为与兄弟未来的妻子融洽相处非常重要，因此你也会倾向于喜欢她，并因此相信她。或许你相信她，是因为你已经知道自己很帅，而我们一般又不会对那些已经被旧有观念确认了的信息进行详细审查。或许你才和自己的兄弟见面，想要问他和他的未婚妻许多事情。正像一些吝于认知的人一样，你不打算将自己的思想局限在别人随口说出的恭维上。

冯克想构建一种环境，以使所有其他的解释都不起作用。他想知道我们仅仅因为恭维本身而去相信恭维——不是因为我们的虚荣心，或者因为恭维的人，或者因为听到恭维时我们心里的其他东西——这种情况会达到何种程度，他想尽可能测试出恭维独立地赢得信任的力量有多强。

冯克的实验是这样的，他告诉其研究工作的参与者们，他正在研究人们如何合作并形成彼此间的印象。为此，他先让参与者单独坐在一个小房间里完成个人测试，之后又告诉参与者，另一组人将阅读测试的试卷，以评估每个参与者是否可以参加下一轮研究，并将这些人对他们的看法都全部描述出来。冯克的小把戏是，根本就没有另一组人，也没有下一轮研究——冯克真正的兴趣在于参与者会如何判断这些描述。

这些描述表面上是另一组参与者基于第一组的测试成绩做出的描述，但实际是冯克和他的助手事先写好的，比如像下面这段：

> 我了解到将与某某人一起工作。我看了她的测试结果，我注意到我们对许多事物有着共同的理念。特别是关于如何与他人相处，我们在这点上非常相似。对我来说，任何人都能与某某人和睦共处，但我确定自己会和她相处得更好。我很高兴和某某人一起工作，因为我们看起来是如此相似。并且，我确定她会非常认真对待自己的职责，并且不管我们的工作是什么，我都相信她能出色完成，因为她看上去是如此多才多艺。同时，她是个极好的约会或谈话的对象，不管怎样，现在这些还都不是问题。我认为，她会为完成任务找到正确的方法。她给出了许多我感兴趣的回应，而她给我的印象总体来说是一个很好的人，不但易于相处，并且有许多优秀品质。我很期待与她合作。

以上所说的某某人，有时是参与者，有时是参与者不认识的人。参与者被要求依据一些标准，比如“真诚”、“油滑”，对那些给出这些描述的人进行评估。

冯克对这一安排做了一些调整。他告诉一些参与者，完成描述的评估者相信自己参与实验的经济补偿是由被评估的参与者决定的。因此参与者能够相信，做出这些描述的人提供虚假赞扬的动机会是出于经济利益。在一些事例中，冯克还告诉参与者，他们过一会儿会与这些做出描述的人会面。冯克同样问了这些参与

者一些问题，这些问题是关于当评估者与他们的设想有许多不同点时，他们会有怎样的心情。

将这些改变加入其研究之后，冯克可以发现，那些在描述中读到了自己名字的人，比那些在相同的描述中读到其他名字的人，更有可能会给出作者诚实、可信的评价。换句话说，那些受到恭维的参与者相信评估者是诚实的，而没有受到恭维的人则对评估者持怀疑态度。并且出乎冯克的意料之外，他发现不管参与者是否认为自己会与评估者见面，不管参与者的心情如何，不管他或她的自尊心，也不管参与者认为评估者通过虚假的恭维获取了多少的经济补偿金，这种情况都不会改变。

这一点水落石出，我们相信恭维的冲动是异常强烈的。冯克的研究表明，即使你兄弟的未婚妻换成另一个人；即使你以前从未见过，而且今后再也见不着她；即使你当时的心情很坏；即使你十分痛恨自己的外貌；甚至，即使你知道她通过赞扬你获得了金钱，你还是会相信她的恭维。冯克令人惊讶的结论指出，即便在所有因素中做出权衡，你还是会相信那个夸你很帅的女人。

我们获取赞扬、抚平不安的需求，会在无意识中胜过合理的怀疑。这种相信恭维的偏见看上去与事实偏见非常相似，我们都不能根据环境左右其开始或停止。看起来在某种程度上，我是情不自禁地相信了钢琴老师对我表演的赞扬。

根据冯克的研究，我们与说谎者的合谋不仅限于直接的个人赞扬。我们几乎是无法控制地去相信对自己的恭维，出于同样的原因，我们也会相信别人对我们工作、孩子、财富做出的那些恭维。事实上，正是因为我们接受了影响更大范围更广泛的谎言的

欺骗，我们才结成了伙伴关系。

让我们在另一情境下对自愿协同原则进行验证，此验证是关于我们准备好——甚至是渴望着——被骗的。想象一个房地产中介正在为你展示一所房子。不必惊奇，房产中介会竭尽全力夸奖这所房子：房顶和天花板的质量，邻居的情况，房屋大小，房子的价值——全都是一流的。你在买房的过程中，对这类以明显的经济利益为动机的人有着足够的怀疑，但关键问题是你也喜欢这所房子。而且，你已经为了找到合适的房子奔波了一个月了，这所房子的价格又在你可接受的范围之内，而且它到你上班的地点又有直通车。如果你和大多数人一样对房产中介说的话最初抱着怀疑的态度，那这时就可能会有所改变：你开始“想要”相信她，而不是像开始时那样提防着被骗。



就这样，我们与说谎者一起参与了某种隐晦的同谋。在房产中介的事例中，相信她关于房子的描述对双方而言都有着明确的利益：她得到了佣金，你得到了想要的房子。这种情况与虚假的恭维相当类似。当我的钢琴老师告诉我表演非常成功时，她避免了批评我的表现时带来的尴尬和负罪感，而我则可以继续沉浸在自己出色完成了钢琴表演的遐想中。

这种观点如此简单，以至于常常被忽视，但正是这种观点形成了我们与说谎者合谋的基石。在我自己的事例中，说谎者和谎言的目标都是同时从谎言中成功获利。有鉴于此，我们不难看出，自己为说谎者的优势提供了何等强大的力量。如果一个说谎者忽然发现我们也愿意相信谎言，那么我们——说谎者和谎言的目标——都会在某种程度上希望谎言不要被揭穿。这就是成功完

成欺骗的强大优势。

这种欺骗的特性（说谎者和谎言的目标对成功完成谎言有着共同的兴趣）与通常意义的谎言相比，实现的方式有很大的不同。我们一般会按照詹姆斯·霍格的故事去想象欺骗。在这种情境下，一个人是说谎者，另一个人（或另一群人）是受害者。再次说明一下，像詹姆斯·霍格实施的大规模欺骗只是例外情况，更常见的是遵循着自愿协从原则的欺骗类型。思考一下，每天你会给别人——并接受别人——多少虚假的恭维。

这就有了一个明显的问题：如果我们听到的如此多谎言都有自己参与其中，我们是否可以对这些欺骗少操些心呢？我们参与了这么多的欺骗，这个事实正好说明了我们已经深深地沉溺于谎言中。但是，谎言提升了我们的自尊心，并不意味着我们应该没有原则地完全接受。再考虑一下房产中介向你夸奖房子的场景。短期内，因为你已经对购买这所房子有了倾向性，所以你愿意接受她关于房子的谎言。然而长期看来，轻易相信房产中介所说的话被证明是非常危险的。不管你多么愿意相信房子里的白蚁已经被多道检查程序清理过，但进行实际的检查才是对安全的保障。

考虑更大规模的事例——2008年的房地产次贷危机。贷款方持续将钱贷给有重大不良偿还记录的人们。这是双方都有利可图的一种欺骗：信用很差的借款者使贷款方相信这次他们会偿还其借贷；而贷款方使借款者相信，天文数字的利息不会导致其财务崩溃并最终解除房屋合同。来自双方的重大的金钱利益，都会令谎言继续下去。然而，经济力量终于不堪重负，次贷市场的崩溃（现在看来是不可避免的）引发了全球的动荡，现在还余波未息。

虽然回头看时，我们明显早就应该有发现事实的警觉，但问题是，我们使用的认知规则——事实的偏见（对常见事实的思维定向），冯克发现的对恭维的信任，我们对高效认知的需求——并非我们可以轻易改变的。正如我们无法对别人解释清楚我们可以接受的，以及不想听到的所有欺骗的种类，我们也同样无法对自己做出清晰地解释。这样在某种程度上，我们可以将说谎者的优势看成是永恒的，而这是一种我们基本上控制不了的精神活动过程。

虽然如此，说谎者的优势也仅仅是一个优势。在它为说谎者欺骗我们提供帮助的同时，并不意味着我们就注定会永远被欺骗下去——当然是在我们不想被骗的假定前提下。我们对这类欺骗的复杂性认知（它更常见的是被钢琴老师拿来与学生们同谋，而不是被构建骗局的大师用来蒙蔽整个学院的双眼）是一个好的开端，它可以使我们对自己周围的欺骗做出更好的处理。至于欺骗所形成的观念的来源，对其进行深入思考同样是有益的。为什么我们认为说谎者欺骗我们时总是抱有敌意？说谎者视线转移的错误观念又是从何而来？为什么我们总是意识不到自己在得手的欺骗中扮演的角色？下一章，我们将讨论上述及类似的问题，并揭示孩子是如何学会撒谎的。

第三章

骗术法则101：我们如何从小学会说假话

别偷看！

模范骗子

讨人喜欢的骗子

THE LIAR IN YOUR LIFE

THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

当乔治·W·布什签署《不让一个孩子掉队法案[①]》（*No Child Left Behind Act*），要求每个学生都必须参加考核的时候，可能并没想到会发生像休斯敦的福瑞斯-布鲁克中学那样的事件。2008年3月，该学校的某些学生在参加一场非常重要的考试，即得克萨斯州知识与技能评价考试的时候，竟然坐在一起，互相照抄。在另一间教室里，学生们在参加考试的时候，监考人员竟然在看报纸，而在学生们去洗手间的时候，他们也没有陪同前往。还有一个考场，学生们交头接耳，互相传递答案。总之，该学校的考试秩序一片混乱。

也许，隐藏在事件背后的不仅仅是混乱的行政管理秩序那么简单。让我们来看一下福斯特-布鲁克学校的考核记录。在2005年以前，该学校其实是一所城区学校（urban school），考试合格

① 2002年1月，美国总统小布什颁布此法案，此法案的核心要求是每一所学校，来自各个群体中的所有学生都必须达到相应的学业水平。——编者注

率较低。突然之间，在校学生的知识与技能评价考试成绩突飞猛进，11年级学生在州级科学测验中的通过率也达到了95%。该校的学生成为学校改革受益成果中的典范，而这一切似乎应归功于老师和学生的通力合作。

乍一听，这一切似乎令人难以置信，后来事实也证明它的确不值得人们相信。在被《达拉斯晨报》曝光后，我们发现该校成绩的突飞猛进是系统性欺骗行为造成的，而不是真正的学习成绩的进步。有些调查人员还认为某些老师在考试期间向学生透露了答案，或在考试后更改学生的答案。第二年，州政府派了一些独立监督员监督各个学校的考试状况，该校的科学测验成绩直线下降，只有39%的学生通过了考试。事实上，在得克萨斯州的上百个学校里都发现了考试成绩参差不齐的现象，在真相被揭发之后，许多老师和行政人员都受到了解雇、停职、降级等不同的处分。

考核是《不让一个孩子掉队法案》的核心内容，它是教育改革立法的里程碑，要求所有公立学校定期对学生进行能力测验。测验结果将作为衡量学校教育成效的一个标尺。绩效不佳要接受惩罚，如解聘教师或行政人员，甚至更糟的后果是，州一级部门将直接接管学校。

《不让一个孩子掉队法案》还许诺向这些学校提供数以亿计的联邦政府基金，这一决定也得到了两党的联合支持。甚至那些一直反对增加教育资金的立法机构也同意通过这样的法案，因为他们觉得这种学校责任制有助于保证考试成绩。英国的传统文化倾向于通过数字量化的方式来评价绩效，如电影走红与否取决于票房收入的多少、政客的政绩如何要看其支持率是否领先、首席

执行官成功与否要看他们能令公司股票涨多高等。那么，当我们以同样的方法来评估学校的教育成效的时候，发生那样的欺骗事件或许就是无法避免的。

虽然，将学校的未来与学生的考试成绩绑在一起的做法也有其成功的一面——至少在提高考试成绩方面（标准化考试的成绩是否真的应该成为衡量教育水平的尺度，对此的争论从未停止过），但当考试成绩与教师的聘用、学校的资金产生某种因果关系的时候，谁能保证学校所汇报的测验成绩不会掺杂一些水分呢。

在重视考试成绩背后所隐藏的发人深省的问题是，人们也许不应该将整个学校的命运与某个标准考试挂钩，而是应该综合考虑测验所产生的效果似乎才更合理。否则，学生和老师要么会为利益攸关的考试付出更多的时间和精力，要么就诉诸作弊行为。

作弊行为的出现不仅仅是玩世不恭的问题。调查表明，学生们爱作弊，而且经常作弊。约瑟芬森道德研究中心于2006年对36 000名中学生进行了一项调查，60%的人承认在上一学年的考试中至少作过一次弊，35%的学生作弊不止一次。有1/3的学生承认抄袭了网上的资料。另外一项由罗格斯大学的唐纳德·麦凯布对4 500名学生所做的调查甚至反映了更高的作弊率，这些被调查者中几乎有3/4的人承认曾经在考试中作弊。

作弊并不是一个反常的现象。这些研究都表明作弊具有典型性，绝大多数的中学生都会作弊。唐纳德·麦凯布还发现了另外一个令人惊讶的结果，与本书的讨论也密切相关，即作弊是如何破坏这些强制性考试的，如那些《不让一个孩子掉队法案》中对考试的预期效果所规定的要求。麦凯布所得出的调查结果是，

90%的老师都知道学生在作弊，但有1/3的老师都对作弊行为视而不见。

如果老师们保持这样的态度，就不难理解作弊是怎样扭曲标准化考试的成效的。而且，当就业和赞助资金与这些考试成绩利益攸关之时，作弊在很多情况下都是无法避免的。密西西比州的一些官员们在发现作弊频发的证据后，不得不取消9所学校的考试成绩。在亚利桑那州，有9个学区的考试成绩都被宣布作废了，因为有的老师提前向学生透露了一些考试内容，还有的学校延迟了交卷时间。2005年，印第安纳州一名三年级的老师被停职，因为巡考人员发现，当学生答错的时候，她就会拍学生的肩膀。

近年来，从纽约、佛罗里达到加利福尼亚州，作弊现象随处可见。更重要的是，几乎所有的作弊行为都是师生们为了取得较好的考试成绩而合作进行的。有时候，老师会让学生提前了解试题，还有的时候，老师会在学生考试的时候直接把正确答案写在黑板上。

事实上，小孩儿欺骗行为的发生往往与其和其他人的联系直接相关。在上文的作弊实例中，这种联系就一目了然：成年人利用他们的影响力诱导孩子做一些不诚实的事情。我们通常认为，孩子的不诚实是因为直接或间接地受到了他人，多数是成年人的不良影响。至少，许多孩子是这样认为的。在对中学生进行调查的过程中，麦凯布发现学生作弊的最常见原因是，大人先给他们树立了那样的榜样。然而，这种解释似乎太过简单了。甚至一些一直秉持诚信原则的父母们也经常发现他们的孩子不仅对自己，而且对别人也撒谎，并且是经常撒谎。

正如成年人撒谎有着极为复杂的原因和目的一样，小孩儿撒谎也不例外。考试作弊，如在《不让一个孩子掉队法案》所要求的考试中，作弊的行为只不过是小孩儿欺骗行为中最简单的一种。像许多大人一样，小孩儿撒谎也有着各种原因，也会在各种不同的环境中发生——更令人惊讶的是，他们的撒谎行为其实是他们认知能力提高、社会经验日益丰富所带来的副产品，如果从这个角度来看问题，家长们似乎应该喜欢孩子们的撒谎行为才对。

别偷看!

一个5岁的小男孩乔纳陷入了窘境。他正在和一个和蔼可亲的女人玩游戏。据这个女人说，这个游戏很简单。她在乔纳的背后把玩具弄出响声，然后让他猜发出响声的玩具究竟是什么。前两个声音都很容易辨别。第一个是消防车的声音——非常容易就能和玩具车配对。第二个声音是“飞向宇宙、浩瀚无垠！”的录音，这是迪士尼影片《玩具总动员》中那个太空人的口头禅。

但是，到了第三个玩具的时候，乔纳就卡壳了。那是一段简单的旋律，乔纳很难把它和任何一个玩具联系起来。当他马上就要放弃的时候，这个女人的助手进来了，说有电话找她。她想把乔纳单独留在房间里，并且嘱咐他不要在大人不在的时候偷看背后的玩具。在她离开的时候，她再一次嘱咐：“记住，不许偷看！”这个女人走了以后，乔纳忍了大概一分钟，但是诱惑实在是太大了。于是，他一转身，看见了一个巴尼娃娃。一听到门把手转动的声音，他就迅速把身子转了回来。当这个和蔼可亲的女人回到

房间后，问他是否猜出了玩具，他开心地说那是一个巴尼玩偶。这个女人严厉地问他是否偷看了——于是乔纳就陷入了窘境：撒谎还是说实话。

本章一开始的时候我们就提到过，有些统计数据表明中学生的作弊率是很高的。也许，我们会为这种作弊行为的普遍性而感到惊讶，但是当研究了其发生的诱因后，也就觉得不足为奇了。我们先入为主的观点是，青少年可能只在中学阶段作弊。任何一个青少年在逛电子产品商店的时候，都会有销售人员在后面跟着，他们认为“孩子”一满13岁，就不能完全相信了。我们回过头来再看看小孩成长的几个阶段以及成年人对待他们的态度转变。

最常见的观点是，小孩儿天真无邪，并未受到社会这个大环境的污染。这里有一个重要的哲学依据，启蒙思想家、哲学家让·雅克·卢梭认为，小孩儿生来就是善良、有道德的。他认为“人并不是生来就邪恶的”，“邪恶”是在社会的腐蚀作用下产生的。

美国文化似乎特别赞成卢梭的观点，认为孩子的本性是纯良的。我们的教育体系强调创造力和个体，这在很大程度上也是基于同样的观点即小孩儿本性向善。不像苏格兰，那里的孩子从8岁起就要像成人一样接受相应的惩罚。我们的司法体系对社会中的年轻人总是比较宽容，就好像他们犯罪并不是出于他们的本性。

我接触过的很多家长都坚持这样的看法，认为他们的子女本性都是善良的、坚强的、品行端正的。“我的孩子不撒谎。”许多幼儿园孩子的母亲都这样说。当我们看着一个小孩儿的时候，很

难相信他们也会使诈，虽然他们的谎言并没有什么恶意，但也是一种欺骗行为。

然而，那些多年来一直研究孩童欺骗行为的心理学家们却持不同的看法。事实上，他们已经发现了一些证据驳斥我们的观点，即单纯和善良并不是孩子所特有的品质。心理学家研究儿童欺骗行为的主要手段是“抗诱惑试验”或“偷看试验”。正是在这样的试验中，乔纳才会出现在上文所述的情境中。偷看试验的内容是多种多样的：利用闪光卡、用布遮住玩具或其他能够诱惑别人偷看的方式。但是，其核心情境是一样的：引诱小孩去偷看那些不让他们看的东西，然后让实验者问这些孩子是否偷看，看他们会不会撒谎。

上文所描述的偷看试验是蒙特利尔麦基尔大学的维多利亚·塔尔瓦尔为她的一项研究所设计的。广义来说，她的研究结果代表的就是偷看试验。在她的研究中共有100个3到7岁的小孩，而其中有82%的小孩都偷看了第三个玩具。（为了诱导孩子，她故意放一种并不是由真实的玩具发出来的声音）在那些偷看者中，绝大部分孩子都撒谎了。根据偷看试验内容的不同，最多的时候，有95%的偷看者撒了谎。

偷看试验表明小孩儿并不像大人们想象得那么诚实。青少年考试作弊的行为其实和偷看试验中小孩儿撒谎的行为没什么两样，孩童欺骗的行为也并不仅发生在实验室。通过对学龄前儿童或小学生的观察，在他们和同龄人或父母进行交流的时候，大多数孩子都会撒谎。撒谎的行为也不仅限于特定的人群，高、中、低年级的学生都会撒谎，女孩和男孩都会撒谎，各个智商层面的

小孩都会撒谎。西方发达国家比东方发展中国家的孩子更易撒谎的说法也是毫无依据的。

孩童欺骗的现象是非常常见的，事实上，心理学家已经确定了小孩在成长过程中撒谎的一些较为明晰的模式。大多数小孩口头撒谎都是从3岁开始，有些可能从2岁就开始了。小孩在撒谎的时候其实明白，家长们设定了一些规矩，如果破坏了这些规矩就会受到惩罚。最早开始说谎几乎是为了避免这些惩罚的一种自发的反应。换句话说，小孩说的第一个谎言通常是“我没做过”或类似的谎言。重要的是，撒谎的动机与其表达方式一样简单。一个3岁的小孩在打碎花瓶、和兄弟姐妹打架或吃了最后一块饼干后，就算明显的证据就在眼前，他们也会说“我没做过”。他们有能力否认事实，但却不明白怎样才能让这种谎言变得真实可信。

到了四五岁的时候，孩子的谎言就更高明了。他们不会再说“我没做过”，取而代之的是“小狗做的”。(这些孩子为什么会走出这一步的原因将在下文中提到。)

到了4岁左右，小孩开始讲一些有助于社交的谎言，如在简介和第一章中所提到的那类谎言。当他们开始上幼儿园，并且和同龄人有了更多的交流后，他们就开始用谎言来增强他们脆弱的自尊心。这些早期的谎言虽然都是未经修饰的，但它与大人撒谎时的动机是一样的，都是为了满足他们的某种心理需要。就像成年人会对他们所取得的工作成就大吹大擂一样，小孩也会吹嘘说他的旅行是去打尼斯水怪。

到了幼儿园阶段，大多数的孩子就开始练习讲违心的甜言蜜

语，因为他们已经意识到了这些谎言在社交中的作用（这与我们在上文中所提到的一样，是一种心理力量）。多伦多大学安大略教育研究院院长李康（Kang Lee）和中国浙江师范大学的傅根跃（Genyue Fu），分别在画家在场和不在场的时候，询问一群3到6岁的小孩对画家作品的意见。无论画家在不在场，3岁小孩给出的意见都是一致的，或批评或表扬，都是非常诚实的。而5到6岁的小孩在画家在场的时候多是夸赞之声，这个年龄段的孩子，已经有了一些社会经验，能够用谎言来掩饰自己的真实想法了。

很明显，随着孩子不断成长，他们的欺骗行为也越来越复杂了。在不到3年的时间里，他们就能从基本直白的谎言发展到细致的、能掩饰他们真实想法的谎言，而这些谎言还是在考虑他人自尊和敏感心理的基础上说出来的。当然，儿童欺骗行为随年龄变化的重要方式并不仅限于这一类。

我进行了一项关于儿童欺骗行为的调查，包括三个年龄群：一年级学生、七年级学生和大学生。我给每个年龄群的参与者分发了两种不同的饮料，一种比较好喝，另外一种就像是用咳嗽药和汽油调出来的味道[至少，像喝不放糖的酷爱饮料（Kool-Aid）一样]。我告诉参与者们，他们要像拍商业广告一样，让别人相信，那个味道很怪的饮料和那个好喝的饮料一样味道都不错。我拍摄了他们喝这两种饮料时的反应和他们描述饮料的整个过程，然后让一群成年观察员们看这些录像。

当一年级的学生喝这两种饮料的时候，这些观察员很容易就能看出哪瓶不好喝。尽管有些学生想尽量掩饰他们的感受，但是抿嘴和皱眉的行为还是出卖了他们。而七年级的学生全都骗过了

这些观察员，他们对饮料好喝与否的描述是非常成功的。大学生们则掩饰得更加成功，他们令那些观察员相信他们喝的是好喝的饮料，而其实他们喝的是难喝的饮料。

这项研究清楚地表明，随着年龄的增长，谎言也变得越来越复杂，这一点在许多其他类似的研究中也得到了印证：年龄越大，小孩就越擅长撒谎，最终，就达到了真假难辨的境地。许多家长认为谎言伴随着小孩的成长，反之亦然，孩子也生活在谎言中，而且在逐渐走向成熟的过程中，也逐渐变成了一个思维缜密、思路敏捷的骗子。

多年来，我们对家长所进行的调查表明，诚实是他们最希望子女具备的品格之一。然而，为什么这些孩子在成长的过程中却越来越擅长行骗了呢？答案有许多种，我们会在下文中逐一阐述。最重要的是，我们可能已经看惯了生活中随处可见的欺骗行为：成年人也只是口头上承认诚实的价值，但他们的行为却传递出另外一个特别模糊的——甚至前后矛盾的——讯息。

模范骗子

从前，一个名叫乔治·华盛顿的小男孩得到了一把新的短柄斧。因为迫切地想要试一试他的新玩具（那时候的儿童安全标准与现在的不一样），小乔治砍倒了一棵樱桃树。他的父亲看到那棵倒了的樱桃树时吓了一跳，虽然面对的是未来的开国总统，但他还是质问乔治是不是把树砍倒了。乔治说“我不能撒谎”，然后就讲出了实情。他的父亲并没有生气。他认为乔治的诚实比任

何一棵树都更宝贵，于是原谅了他。

故事似乎还在继续。

乔治·华盛顿和樱桃树的故事一直在全国的各个校园中广为传颂。这又有何不可呢？这个故事作为教材在教育学生“别撒谎”的同时，还融入了一些爱国主义色彩。即使这是个看上去非常直白的故事，但其真相也得到了人们的质疑。学者们认为华盛顿和樱桃树的故事只是一个传奇故事，是由以前的出版商在19世纪出版的首位总统传记中杜撰的。

用一个捏造的故事教育我们的孩子并向他们灌输诚实的价值，在某种程度上意味着，让孩子们在社会这个大课堂里亲身验证真相与谎言之间的区别。甚至当我们自以为心知肚明的时候，其实也只是自以为是地把各种信息混在了一起而已。也许我们不应该对这些结论觉得讶异，因为我们自身与欺骗之间的关系本来就比我们所想的还要复杂。

将这种复杂性牢记在心是很重要的，特别是在验证孩子是怎样学着撒谎的时候。许多小孩都听说过乔治·华盛顿和樱桃树的故事，以及其他类似的道德故事，如狼来了或皮诺曹的故事。然而这些故事虽然很多，但是小孩与谎言的接触却日益频繁——至少每天都会接触到。众所周知，谎言在我们日常生活中普遍存在。家长会打电话向老板告假说自己病得很厉害不能去上班了，但是一放下电话就变得生龙活虎了。父亲告诉儿子说他太累了不能和他一起玩儿了，但是过了一会儿却和朋友一起去酒吧了。母亲安慰她的邻居说喜欢她为草坪新装的怪兽滴水水龙头，但却告诉她的朋友那个装饰品很难看。

孩子们都是这些谎言的见证人。我们也许认为学龄前的小孩意识不到我们捏造了晚上的活动安排或假意奉承他人，但是，过不了几年，他们的孩子就会和他们说同样的谎话。以人为镜——心理学家称之为模仿他人的行为——是影响儿童成长过程中最重要的方式之一。我们也许会对孩子说，诚实远比一棵樱桃树更有价值——但是通过孩子们自己对生活的观察和体会，他们也会明白欺骗是社会生活中的重要组成部分。因此，当我们听到孩子撒谎的时候也不会觉得特别震惊，因为他们撒谎也是为了满足自身的社会和心理需要。他们只是做了他们的父母、老师、阿姨、叔叔做过的事儿而已。

我将这些通过他们的行动和行为潜移默化地教孩子撒谎的人称之为“模范骗子”。这并不是说他们真的在教人如何使诈，而是因为孩子有样学样。一发现谎言也能带来好处的时候，他们也会重新处理收到的讯息：撒谎也是一种社交技巧。

当然，儿童撒谎并不是为了蓄意摆布他人。虽然我们对欺骗行为保留着固有的看法，但是我们必须承认，生活中的许多谎言都不是恶意的——他们只是为了掩饰自己的不安全感、令交流更顺畅或避免冒犯他人而已。尤其当孩子撒谎的时候更是如此。因为他们的思维还不够成熟，所以谎言也更容易被拆穿——如他们会谎称在尼斯湖打过怪兽，但却不会在工作中虚报头衔。他们从来不会像那个在星巴克排在我们前面的女人那样故意捏造自己的履历，更不会故意摆布或欺骗他们在幼儿园的伙伴。

如果是这样，我们也许会任凭小孩对我们撒谎，因为他们总是给我们一种天性纯良的印象（至少在很大程度上，比多数成年

人要纯良的多）。撒谎并不完全是不道德的，它只能说明孩子们也是人，并且在社会环境中用了一些成年人常用的社交手段而已。

小孩学会骗人的另外一个重要途径是被人诱导，甚至是大人的直接教导。想知道这是怎么发生的吗？试想一下，你作为一个孩子的家长，正在进行上文中提到的夸奖他人作品的实验。幼儿园的小孩要对许多画作进行评价，有时画家在场，有时则不在场。如果在作品的创作者在场的情况下，你的孩子正巧又不喜欢那幅作品，你会真的希望孩子诚实地说出自己的想法吗？或者，你会希望孩子有礼貌地、用一些假意的赞美之词来表达他的真实想法吗？

这些问题似乎不好回答，因为父母都希望他们的孩子是诚实并有礼貌的。尽管这两种礼仪态度通常彼此矛盾，但对儿童来说，要把握什么时候“应该”撒谎的场合并不容易。学龄前儿童可能会觉得有些混乱而产生抵触情绪，当他谎称并没有吃祖母刚烤出的饼干的时候会被家人教训，但是当他诚实地说并不喜欢祖母给她织的毛衣的时候也会被家人教训。最后，孩子能做的就是，在大人的帮助下，学会“讲善意的谎言”，这也意味着他们掌握了一门骗人的技术。虽然我们总是给孩子讲关于诚实的故事，但事实上，我们会因他们的诚实而惩罚他们，也会因他们的谎言而夸奖他们。

我们传递给孩子要保持诚实的讯息总是因为我们自己不能身体力行——不仅和其他成人说话的时候如此，而且和自己的孩子接触的时候也不能保持诚实——而失去了它应有的效力。我认为，所有的父母都会承认自己曾经对他们的孩子撒过谎，只是程度不

同而已。通常，这些谎言是为了让孩子免受残酷或复杂现实的伤害。16岁的小明星杰米·林恩·斯皮尔斯因出演尼克罗登儿童台的青春剧《男舍女生101房》而走红，不久后竟被爆出她已经怀孕的事实，她的父母也不得不面对这一非常尴尬的局面，并向全国的影迷们解释事情发生的缘由。也许，我们不能过多指责那些对孩子撒谎的父母，但是却要指责他们因未能教育孩子了解一些基本常识而引发青少年怀孕这样的事件。许多父母撒谎其实更多的是为了自己——用谎言偷得半日闲或不想和孩子讨论为什么天空是蓝的——但却总是以为了孩子好为借口。孩子们通常在理解生死、性和暴力这些受谎言保护的问题时，缺乏足够的理智和情感。不幸的是，当孩子们意识到这些问题的时候，他们已经被骗了。在这种时候，欺骗背后的动机比起欺骗本身就显得无足轻重，甚至令人觉得不可思议。就算父母完全是出于好意，但向孩子发出的信号却是，欺骗行为是可以被接受的。

当我们认识到孩子们是怎样在各种各样的欺骗环境中成长的时候，我们就能明白为什么他们会那么频繁地撒谎了。他们在无意中经常听到大人撒谎，于是就想变得像大人那样更老练、更合群、更心思缜密。同时，家长和老师们也会为了让孩子们变得更有礼貌，更懂礼仪，而直接教导他们撒谎。即使这些大人自己也经常被骗，甚至是被这个世界上他们最信任的人所骗，他们也仍然会毫不犹豫这样做。

但是，我们已经提到过，孩子们说的许多谎言其实并无恶意。而且，孩子们说谎的各种形式也是极其直接和简单的。尽管说谎不是一件好事儿，但有时候，谎言是为了让孩子们学会懂礼貌或

者了解他人的情感。同样重要的是，撒谎也是孩子成长的一项重要特征：这并不是说这些孩子是“不诚实的”，而是说他们的心智能力有了明显的进步。

具体来说，孩子们智力成长有一个关键的因素，即心智发展观。心智发展观并不是指那些心理学家对某一特定现象进行解释后所形成的理论，而是我们每个人对心脑活动所持有的特定观点。这些观点并不是与生而俱来的，而是随着我们认知能力的发展逐渐形成的。在孩子们形成这种心智观之前，他们很少能体会到他人的感觉。心智观不仅能让他们了解自己的感受也能让他们了解其他人的感受，即人们都有各自的信仰、目标和欲望。在心智观形成之前，孩子们仅从自己的视角看世界。他们认为，他们自己所看到的、所想到的、所相信的，也就是每一个人所看到的、所想到的、所相信的。

一过了婴儿期，他们的心智就开始萌芽并发展了。例如，在学龄前阶段，孩子们的心理活动和身体行为是可以分开的。3岁的孩子开始明白，他们脑子里想象的一些事物如一匹斑马，并不能用肢体语言表达出来。3岁的孩子也能制造假相，并用肢体行为让我们相信他们所制造出的假相。这些技能不仅是他们发挥想象力游戏的一部分，也是在为他们早期的撒谎行为打基础。

当然，儿童的心智观也有其局限性。尽管3岁的孩子能明白什么是“假装”，但是他们对“相信”的理解仍不全面。对他们难以理解“相信”这一概念的行为，我们往往用一种错误的信念实验来印证。在特定的一项错误信念任务中，我们让学龄前儿童观看了一个以玩偶演出所讲述的故事。这个玩偶名叫迈克西，他

把巧克力放进橱柜后就离开了。迈克西一走，他的母亲就把巧克力放到了其他地方。看完这些后，我们问了一个学龄前儿童，迈克西回来后要去哪儿找巧克力呢。3岁的孩子（错误地）回答，迈克西会到那个新的地方找巧克力。相对的，大多数4岁的小孩正确地意识到，迈克西会认为巧克力还在原来的橱柜里，因此还会到那个橱柜里去找。

当然，除了要了解谎言的一些最基本的形式外，还要了解相信这个概念，即人们所相信的与事实并不一定相符。因此，如果小孩能成功地骗过别人的话就说明他们已经掌握了心智观的一些基本要素。事实上，要想说出具有某种说服力的谎言其实需要具备较为缜密的心思：意识到他人会相信什么样的谎言、有能力通过语言改变他人对相信这一概念的理解、了解能说服他人的方法等。到了这种程度，谎言代表的就是人们认知能力的重要转折点。

此外，在我们评估孩子们的欺骗行为的时候，还要注意另外一个关键点，即当孩子们具备了一定的心智观后，他们的行为又会与道德观相背离。道德观念、是非黑白，又是继心智观之后，许多小孩儿尚未掌握的另一套思维秩序。这些孩子在掌握了区分“对错”的认知技能前，就先掌握了撒谎的认知技能。他们中的大多数人，说谎话就像玩假装游戏一样，让人相信他们所制造出的假相，而这一过程其实是帮助他们理解心智观的过程。在玩游戏的时候，他们很快就能学会什么样的谎言不被人们接受——也能学会这种不被接受的情形并不是绝对的。

事实上，对那些有某种发展缺陷的孩子而言，不能撒谎也被视为一种心智障碍。最好的例子是自闭症患儿，他们在病情严重

的时候还会显现出语言障碍及其他社交技巧缺陷，而且根本意识不到他人的情感，也无法对他人的情感做出相应的反应。

自闭症患儿的父母经常说他们的孩子不能说谎。刚见面的时候，我们将这种一直不说假话的行为视为一种美德，而事实上，这种行为是根植于这些自闭症孩子内心的一种社交障碍。例如，这种障碍令他们不能参与一些小孩子们玩的游戏，特别是装扮游戏。我们认为自闭症小孩是缺少心智观的，他们不能理解其他人也有他们自己的情感和观点。为了让自闭症小孩撒谎，首先要让他们理解两种不同但却可能同时产生的视角：真实视角（“我打破了台灯”）、错误视角（“有人打破了台灯”）。患有自闭症的小孩不仅想不到错误的视角，而且他们可能根本就理解不了其他人所持有的与他们根本不同的看法。由于丧失了从多个角度看问题的能力，所以令他们只能理解自己的内心世界（“我打破了台灯”），而这样的行为在我们看来是再平常不过的事了。

更具讽刺意义的是，自闭症患儿们的诚实并未得到人们的认可，反而被视为一种心智障碍。如果自闭症患儿一直都很诚实，但突然发现有撒谎的迹象，人们就会认为孩子的病情有所改善。在这种情况下，诚实并不代表品德好，撒谎也不是不道德。

讨人喜欢的骗子

我朋友的女儿开始和一个男孩约会。那个男孩——至少她父亲认为——一事无成，不配得到他女儿的青睐。这个追求者年约16岁，在校成绩不好，而且还有一大群经常在校惹事的朋友。然

而他的女儿——品学兼优——却对这个男生非常着迷，尽管她发现这个男生经常撒谎。但她的父亲也承认这个男孩的确有一些魅力，而且每次到家里找她女儿的时候也表现得很有礼貌。

我们通常不会把魅力和欺骗联系起来，而成人的身上有时的确会兼具这样的特点。本书在第一章已经提到过，撒谎技巧和某些社交才能之间有着一定的联系，至少在成人身上是这样。高明的骗子比较擅长交朋友、容易感情投入，并具备更敏锐的社会洞察力。但是，对儿童和青年也是这样吗？能够令人信服的谎言与更高明的社交技能之间真的存在某种联系吗？

为了解决这些问题，我将前面的实验做了一些变动，将饮料换成了甜的和苦的。参与者选择年龄大一点儿的11~16岁的孩子。和以前的试验一样，他们先尝一尝这两种饮料，描述一下它们的味道，再让他们谎称这两种味道是一样的。我将他们的反应录了下来，然后再让观察员们看，让他们判断这些青少年是真的喜欢这两种饮料还是在说谎。在这项研究中，我认真观察了这些参与者们对社交技巧的感知能力。我又咨询了他们的父母和老师，让他们评价参与者们的社交技能，以及他们有多少朋友、他们参与过多少不同的活动等，从这些信息中，我编制了一个青少年受欢迎度指数。

通过刚才的试验，我发现，越大的小孩，越擅长说服观察者自己不仅喜欢那个好喝的饮料，也喜欢那个难喝的饮料。很明显，撒谎的技巧正不断地与青少年融为一体。但更引人关注的是，青少年的社交能力越强，他们行骗的成功率就越高。和成年人一样，越受欢迎的青少年，他们骗过观察者的能力也比那些不太受欢迎

的人强。

这一研究公布以后，吸引了国内媒体的关注，而研究结果也因此被过分地渲染和扭曲了。（对科研结果进行报道的时候，这种情况经常发生，参见第九章。）记者们诱使人们相信，我已经发现了谎言能让孩子们更受欢迎的研究结果。这是一种误导。我的研究并未表明青少年因为撒谎而更受欢迎，只是证明了那些擅长撒谎的人在社交生活的其他一些方面也表现得比较好而已。用心理学家的话说，这些结果之间是相关关系而不是因果关系。想象一下他们之间的区别：社交能力强的青少年容易成为高明的骗子，就如同消防车通常都是红色的一样。但我们并不能得出结论说，青少年的社交能力强是因为他们是高明的骗子，卡车之所以是消防车是因为它是红色的。

撒谎与社交能力之间的关系在青少年中也是真实存在的，但却有几种不同的解释。也许，社交能力强的孩子们善于撒谎是因为他们有更多的机会锻炼他们的骗术。因为他们社交能力强，朋友也多，与这些人互动的时候，就有更多的机会磨炼他们的撒谎技巧。而那些社交能力弱的人，朋友少，锻炼骗术的机会也少。也有可能是那些社交能力强的青少年通常在社交场合表现得比较自如，而这种自如又让他们的精神比较放松，更能成功地骗人。从前面的章节中我们了解到，焦虑是人们揭穿骗局的最关键的线索之一。

然而，这两种解释似乎都不能令人信服。首先，仅因为青少年的社交能力强，并不意味着这些人比那些社交能力差的人有更多的社会互动活动（因此，有更多的机会练习骗术）。缺乏社交

能力也并不意味着今后找不到工作、不能进行体育活动或没有一个大家庭等。反之，如果社交技能丰富的青少年们是家里的独子而且不得不在放学后继续复习功课的话，他们的社会交往经历可能还不如一个没有社交能力的孩子多。其次，在社交场合中觉得自如也并不能成为成功撒谎的先决条件，虽然很多人的谎言被拆穿是因为他们不能从容应对社交场合。

如果我们没有把社交技能和欺骗放在一起进行对比的话，他们之间的联系反倒能得到更好的解释。换句话说，我们可以将欺骗视为一种社交技巧或许多社交技巧中的一种。就本身而言，掌握了社交技能的人都比较圆滑、懂礼貌、会逢迎。所有这些特点在某种意义上是对人们真实看法和反应的扭曲，有时候还甚至是失真。而对于孩子，这些特点可以解释为机敏灵活地运用知识，并标志着社交中的某种成熟。

按照这种逻辑，撒谎不仅仅代表着个人认知发展的重要阶段，也牵连着整个社会的发展。那些能将欺骗融入社会生活的孩子们其实已经掌握了某种睿智的人际交往技巧，再加上谎言在日常生活中的普遍存在性，就使得他们所掌握的这种技巧变成了社会中最常见的人际交往技巧。

孩童欺骗行为的表现方式也不仅仅是无法达到乔治·华盛顿那样的诚实标准的问题。孩子们撒谎具有典型性，是对成人行为的一种感知反应能力，显示了他们心智和社交的敏锐感。从这个角度来看，比起那些撒谎的孩子，大人们应该更多地关注那些不撒谎的孩子。

当然，大多数父母都不会从这个角度看问题。而且通过我们

对日常生活中欺骗行为的了解，谎言在某些方面发挥着比我们通常所想的更为积极的作用，而又在另外一些方面产生极为恶劣的影响。许多关于欺骗的调查都表明，欺骗通常对孩子具有负面影响。再次回想一下《不让一个孩子掉队法案》涉及的数万亿美元究竟对孩子们造成了怎样的影响吧。

另外，如果我们想创造一个更为诚信的文化氛围，那么是不是应该先从培育诚实的孩子做起呢？当撒谎成为孩子发展过程中一个普遍特点的时候，猖獗的欺骗行为就是不可避免的。成年人帮助孩子变得更诚实的最简单方法之一就是，让他们远离欺骗。但令人啼笑皆非的是，现实世界其实与偷看试验非常相似。大人们通常在面对孩子的时候就已经知道了他们所做的事。（“是你把桌布剪成了一条裙子吗”，这是我在抚养孩子时的一个真实经历）在这种情形下，孩子们就倾向于撒谎——他们通常将谎言当做他们逃避惩罚的最后机会。事实上，成人的这种问话方式也在动摇着孩子们想要保持诚实的决心。

比起想尽办法消灭一切欺骗行为的做法，成年人可能更倾向于教育孩子们，虽然保持诚实是很困难的，但也不是不能实现的。他们可能会说，虽然乔治·华盛顿和樱桃树的故事是很有道德意义的，但即使是最诚实的人偶尔也会撒谎。重点是在顾及他人感受的同时，要尽一切努力让自己变得更真诚。有些父母可能会觉得这种信息对孩子而言太过复杂了，但值得注意的是，让他们保持诚信的这一过程本身也一样复杂。无论他们如何向孩子们解释这种复杂性，孩子们还是得通过自己的经历和自己的方式去了解它。

孩子们的谎言世界让我们了解到，欺骗是现代文化的一个真

实存在，也可能是人们生活中的一个真实存在。英格兰朴茨茅斯大学的华苏蒂薇·雷迪教授近年来对最小的孩子即婴儿，开展了一项关于欺骗的调查研究。她认为，孩子们的欺骗行为最早从他们6个月的时候就开始了，婴儿也会用假哭、假笑这样的方式来吸引别人的注意力。

这一研究观点比较新颖，她还提出，隐藏于婴儿行为背后的意图，如欺骗与否可能都不是一成不变的。同时，她的研究也提出了一个发人深省的问题：如果孩子们在摇篮里的时候就开始撒谎的话，他们的这种行为真的是从大人那里学来的吗？撒谎可能有更深层的缘由，即人们的DNA所致，孩子们长大后变成骗术高手的原因可能是他们生来就会撒谎。针对这些问题，我们会在下一章中专门展开讨论。

第四章

欺骗的演化：我们生来就是为说谎的吗？

撒谎或死亡

井字游戏或者卡尔文球

欺骗猴子

头脑的军备竞赛

THE LIAR IN YOUR LIFE

THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

77岁时，埃尔瓦·吉丁斯依然是一位聪明、能干的妇人。她独自居住并且自己操持家务。像大多数人一样，她也有一夜暴富的梦想，而且喜欢购买彩票。有一天，她的梦想成真了，她接到一个电话，告知她彩票中了二等奖并将获得24万美元奖金。而她必须做的就是支付她奖金的所得税，区区1万元而已。

埃尔瓦支付了一张1万元的支票之后，得到了更多好消息：彩票的一等奖得主被取消资格，现在她将得到200万奖金。因此她需要支付大奖另加的所得税7万多美元。对埃尔瓦来说，这些钱几乎等于她所有的积蓄，是她准备资助外孙们上大学的钱。但成为百万富翁的期望充满诱惑，埃尔瓦还是寄出了支票。

正如你所猜测的，埃尔瓦没有收到200万的意外之财，她成了彩票诈骗的受害者。各种各样的彩票骗局已经骗取了美国民众数以万计的财产。幸运的是，在埃尔瓦寄出7万美元支票的时候，她与谋划该彩票骗局的骗子的电话通话已经被执法官员监控，他

们在支票兑换成现金前拆穿了骗局。

彩票诈骗和此类诈骗的许多其他受害者们却没有如此幸运。据估计，一年中每三个成年美国人中就有一人接到过骗子的一个电话。骗子们通常以获得财富的期望为掩饰：你发财的愿望实现了，所有你必须做的事就是付税。而且，这些骗局经常会利用现代社会无所不在的数据科技，例如网页、盗窃的电话号码和名片，来掩盖他们的痕迹。

迄今为止，我们主要关注的是正常形式的欺骗。就某种意义而言，这些骗局很普通，每个人都遇到过，以至于如果没有这些骗局我们的日常生活将变得不正常了。比如，客套话、广告、鸡尾酒会闲谈。而这些领域之外的谎言——各种各样类似让埃尔瓦·吉丁斯上当的谎言，不管从哪种意义来讲，都是绝非正常的。相对而言，彩票诈骗和其他诸如此类的诈骗，在平时很谨慎的人身上很少会发生。而且，除了这类骗子之外的所有社会人士都赞同：没有这些谎言我们将生活得更美好。然而，也存在这样一种观点：彩票诈骗是正常的，这种诈骗来自人的天性。

让我们来思考一下波蒂亚蜘蛛。波蒂亚蜘蛛是一种如衬衫上纽扣般大小的毛茸茸的生物，在非洲、澳大利亚和亚洲许多地方都发现了各种的波蒂亚蜘蛛。我们熟悉的大多数蜘蛛吃昆虫，而这种波蒂亚蜘蛛以其他蜘蛛为食——但捕捉其他蜘蛛的方法并不复杂。波蒂亚蜘蛛通常攻击大的蜘蛛，有时是比自身体积两倍大的蜘蛛。与人类一样，波蒂亚蜘蛛用异常的狡猾来弥补自身的生理缺陷。

波蒂亚蜘蛛有绝佳的视觉，而其他大多数蜘蛛却没有。蜘蛛依靠感觉蛛网上的振动来判断什么东西落在了网上。蜘蛛能区分

出被困的无助的昆虫与一个逼近的天敌或是一个潜在的配偶在蛛网上振动的不同。波蒂亚蜘蛛利用对振动的依赖性来捕捉猎物。当它在潜在猎物的网上降落或是移动时，它等待一片落叶或是一阵微风的自然遮掩。利用这种方式，它降落造成的振动就被掩盖了，猎物直到被攻击才觉察到它的存在。这仅仅是波蒂亚蜘蛛超凡捕猎技能的开始。实际上波蒂亚蜘蛛能操纵猎物的网来模拟被困的食物或是可能的求偶者的振动。毫不怀疑的蜘蛛爬向它认定的美餐或配偶，结果却遭到波蒂亚蜘蛛的伏击，然后被吃掉了。更超乎寻常的是，一般的蜘蛛只能感知到不同类型的振动，而波蒂亚蜘蛛却能根据猎物的不同类型来改变操纵蛛网的方法。也许一种蜘蛛的振动对另一种蜘蛛没有效果，但波蒂亚蜘蛛却能做出相应的调整。有时候，波蒂亚蜘蛛会试验并犯错，但它可以在偶然中发现攻击猎物的虚假振动。它甚至会花好几天时间耐心测试虚假振动，直至有效为止。

捕食者利用一个虚假回报的承诺，操纵它的猎物进入被动的境地。我们很自然就会想到埃尔瓦·吉丁斯和诱惑她的彩票骗局。但是，波蒂亚蜘蛛的行为和人类骗子或是任何人的行为却有着重要的区别。尽管表面上看波蒂亚蜘蛛利用猎物的理性和知识来得出怎样攻击它的结论，但这仅仅是一个表象。波蒂亚蜘蛛不具备如此复杂思考的能力，实际上，它们根本就不会思考。它们的行为是本能的作用，是几千万年遗传进化形成的。只有人类能够思考欺诈，做出非本能的计划，这种能力使人类与其他物种区分开来。

尽管欺骗行为本身看上去很相似，但波蒂亚蜘蛛的欺骗行为

和人类骗子的欺诈行为背后的认识过程却不同。两种生物都发出虚假信号来制造获益错觉——波蒂亚蜘蛛利用蛛网的振动，人类利用语言。然后他们利用这一错觉为自己谋利，得到食物或钱财。

其他生物在欺骗方面和人类同样精通，因此我们无法独享欺诈行为。波蒂亚蜘蛛在猎物网上发出虚假信号就是一个发生在自然界中的欺骗和操纵的例子。正如我们将要看到的，非人类的欺骗也能像人类实施的欺骗一样多种多样而复杂。

自然界中无处不在的欺骗和我们在生活中调查到的谎言一样，表现出一种令人好奇的可能性。我们通常认为欺诈行为是一种背离事物自然规律的行为，但考虑到小孩也经常说谎（如前几章所提及的）以及动物间时常发生的欺诈，或许可推出这样的结论：现代生活中的欺骗不是背离自然规律，恰恰相反是遵循了自然规律。换句话说，或许欺骗是人生来就要做的。

撒谎或死亡

在1859年查尔斯·达尔文发表《物种起源》之前，人们普遍相信地球是上帝在数千年前用7天时间创造出来的，就像《圣经》里描述的那样。地球上所有的动物和生命都是在那一周里创造出来的，数千年来从未改变。这种创造是静态的，而且被分为若干等级，人类是最高级的。

由此可见，达尔文理论对我们审视自我、审视周围世界，以及审视世界如何而来的方法有重要的意义。不再进化的物种被不断适应和变化的物种所取代。人类并非高于自然，我们生活在自

然之中，人类跟其他动物是一样的。上帝的创造之手被达尔文的自然选择理论取代，而自然选择理论则建立在竞争和死亡之上。

达尔文理论认为，一种生物在环境中生存的优势和寻找配偶的基因可以选择并遗传。以蜂鸟为例，鸟嘴大是生存的有利条件，因为它可以吸食更多种类的花蜜。在我们称之为性选择——为进攻或赢得配偶提供优势特征的选择——的例子中，雄孔雀进化出了精美的羽毛。在19世纪的英国，白桦尺蛾改变了颜色，从带斑点的灰色变为黑色，因为树木被工业黑烟熏黑了，黑色可以为白桦尺蛾提供更好的伪装。在一个为抵御某类天敌而提供保护的特征选择的例子中，有一些蜘蛛已进化出在波蒂亚蜘蛛逼近时的报警能力，如果它们觉察到了这种死敌逼近时的微妙信号，它们就会在惊慌中放弃蛛网。

所有这些把我们带回谎言话题。我们经常思考达尔文的进化理论，如翅膀的颜色和鸟嘴的大小。但在本文中，欺骗已被证实是生存和繁殖的一种优势特征。简单说，自然选择了欺骗，而且我们在大量植物、昆虫和动物中见识过欺骗。欺骗的形式各种各样，而在生物争夺遗传基因的环境中则表现为进化。

自然界的欺骗采用最粗劣的形式，这种欺骗是完全被动的。最普遍的一种欺骗形式也可能是最简单的，那就是伪装。伪装使生物与周围环境融为一体，益处显而易见。如果捕猎者找不到你，它就不可能吃掉你。伪装常常超出与背景颜色的简单匹配，就像英国白桦尺蛾栖息在被熏黑的树上的例子。斑马的条纹使天敌很难分辨出马群中的个体。一些生物伪装成看起来不像是它们的东西：竹节虫的外形和颜色看起来就像一截又长又细的树枝；某些

螳螂的翅膀既宽又平，而且是绿色的，所以从上面看就像是一片树叶。波蒂亚蜘蛛也进化出一种相似的特征：它的颜色使其看上去就像是一片树木碎屑、一块树皮。另外，这也是利用猎物视觉不佳的一种特殊本领。

在其他例子中，生物伪装成其他不同的生物。某些无毒蝴蝶的翅膀图案与有毒蝴蝶相同，这种图案可以虚张声势吓走饥饿的鸟儿。许多其他蝴蝶和飞蛾翅膀上长着“眼斑”，黑色的圆的斑点可以给捕猎者被监视的印象，而且给猎物提供了宝贵的逃跑时间。动物间也会模仿。小灌木丛蜥蜴是黑色的，为的是模仿有毒的oogpister甲虫；镜兰的花朵看起来像雌黄蜂，还释放出一种与雌黄蜂类似的气味来增加欺骗的诱惑力。用这种方法，镜兰引诱寻求配偶的雄黄蜂，使花能传播花粉，尽管事实上它们不含花蜜。

各种各样的欺骗形式只是自然圈套的一种。许多动物也会欺骗，很多动物在遇到威胁时都会装死。负鼠因模仿死的或是病怏怏的动物而臭名昭著，它们的名字与阴谋诡计同义。但最具戏剧性的模仿死亡的大奖该颁给霍格诺斯蛇，在装死的时候，它会蜷成一团，排泄粪便并散发恶心的气味，而且舌头还无力地耷拉着，就像嘴里流出的血滴。

当然，动物们能伪装的行为不仅仅是装死。动物们交流的方法也能成为它们用来互相欺骗的手段。说动物们撒谎是一种比拟，这暗示着一种目的和行为洞察力，只有少数生物缺乏这种能力。但是它们发送给别人的信号并不是都能传达接受者所能理解的信息，这种误解常常使发出信号者受益。

例如，萤火虫利用发光来寻找配偶。雄萤火虫在雌萤火虫能

找得到的范围附近利用发光向可能的配偶展示自己。不善飞行的雌萤火虫，也通过发光来回应雄萤火虫的信号，表示它愿意结为伴侣。至少，这是它工作的方式。在某些种类的萤火虫中，雌萤火虫发出交配意愿的信号仅仅是捕猎的诡计。当上当的其他种类的雄萤火虫飞来时，她就会吃掉他。

同样，青蛙也会传达虚假信号。雄性绿青蛙用蛙鸣声来表明它们的个头大小，个头大的雄蛙叫声低沉。有时候，小青蛙会降低它们的叫声来模仿大的雄蛙，这样有利于避开竞争者的挑战。或者采用和某些雌萤火虫一样的手段，雄蛙发出独特的求偶叫声，只是为了攻击前来的上当的雌青蛙。

进化理论中繁殖的迫切需要，也能被一种生物利用来对付异类。博拉斯蜘蛛不织网，它们是渔夫，能用飞蛾生化素的合成物作诱饵。诱饵包裹在一根丝线的末端，博拉斯蜘蛛放低并摇晃这根丝线来捕捉被发情雌蛾气味所吸引的雄蛾。

如果没有社会化寄生虫，跨种族动物欺骗能否完成，这个问题还没有讨论过。这些天然的寄生虫能欺骗它们的宿主——通常是社会化组织的昆虫如蜜蜂、黄蜂和蚂蚁——来照顾它们和它们的子孙。通常他们通过合成某些化学物质达到目的，而这些化学物质是宿主用来确认自己成员的。例如，隐翅虫、甲虫能让蚂蚁相信它是自己群体里的幼虫，让蚂蚁喂养并照顾它，但甲虫却吃掉真的蚂蚁幼虫来回报蚂蚁们的热情。

自然界中各种各样频发的欺骗表明：在生存和繁殖大赛中欺骗为欺骗者提供了优势。而且，请注意在以上提到的许多例子中，我们一直在讨论动物界中智商最低级的个体：青蛙、萤火虫和甲

虫。很显然，欺骗中的一些看似狡猾的行为其实并不需要高智商。

当我们考虑人类欺诈行为是否有进化根源问题时，我们要记住，智商像臭虫般的动物不是用人类的惯用手段来进行欺骗的，这一点很重要。波蒂亚蜘蛛与欺骗埃尔瓦·吉丁斯的骗子的行为不同，甲虫和萤火虫这类生物进行欺骗纯粹是本能的作用。它们的行为可以看做是反射性的：不需要学习，也不需要理解。

人类也不同于那些能根据目标的反应而采用有限方法来改变欺骗行为的动物。笛鸻进化出了一种保护鸟窝的非常狡猾的方法。当天敌威胁它们的小鸟时，它们就会假装翅膀受伤快速朝相反的方向飞去，让天敌以为自己才是容易获得的美餐，从而引开天敌的注意力。如果它们发现没有引起天敌的注意，它们就会叫得更大声、更用心拍打“受伤”的翅膀。尽管这表明了某种适应具体环境的自主反应能力，但人们仍会说这仅仅是本能的反应——逃跑的笛鸻经过几千代的自然选择而获得的一种行为。

人类的欺骗方式与此迥然不同。与动物不同，人们不会只在特殊刺激出现时撒谎——比如说，一个盗贼闯进我们家威胁孩子，或是我们想诱惑一名异性发生短暂的性关系。我们的欺骗方式很灵活、有创造性，而且几乎能在任何场合使用。这样，谎言利用我们真正独有的适应能力——思想，使我们唯一地从其他动物中脱颖而出。

井字游戏或者卡尔文球

在比尔·沃特森的喜剧《卡尔文和霍布斯》(*Caluin and*

Hobbes）中，卡尔文和他虚构的老虎朋友霍布斯做了一个被他们称为卡尔文球的游戏。这个游戏的规则很简单，你可以一边做游戏一边制定新规则。游戏动作很快，游戏者各执一方，分数递增到Q——即12分。他们装备了眼罩、排球、板球，然后宣布各自同时开始。卡尔文球游戏是自发的、无限制的，对智力的要求高于体力。

井字游戏[①]和卡尔文球相比，一个玩家最多只有1/9平米可以标记X或O，许多可行的策略都被限制，所以大多数游戏以平局结束。

就像我们所讨论的，地球上绝大多数生物的欺骗是本能的。受到某种特殊的刺激，它们就会用特殊的欺骗方式回应。当有幼鸟的笛鸻意识到天敌逼近，它就会假装翅膀受伤大叫着逃走。粗略地说，它是在玩井字游戏。捕猎者出X，笛鸻就用O来回应。自然界的多样性意味着，这些比赛比在一张纸上考虑四条交叉的线要精巧得多。但行为的机制基本是相同的，刺激物X引出欺骗行为O。

当人们撒谎时，我们就是在玩卡尔文球。我们并没有被特定的刺激或特定的行为限制。我们可以制订计划或编造谎言以适应环境或回应对手。人们的欺骗形式就像想象力一样，没有限制。

重要的是，要知道当我们评价波蒂亚蜘蛛的诡计时，这种生物的智商是子虚乌有的。尽管大脑只有针尖大的波蒂亚蜘蛛其捕

① Tic-Tac-Toe，两人轮流在一方3×3的九格方盘上画叉或画圈，谁先把三个同一记号排成横线、竖线、斜线即是胜者。——编者注

食技巧也很令人惊奇，但是它猎物的大脑也是这么大。被波蒂亚蜘蛛捕食的蜘蛛不能洞察攻击者，或是想出解决被捕食的问题的新方法。

而人们企图对别人撒谎时，他们是在尝试愚弄地球上最聪明的动物。对人类行骗需要卡尔文球游戏的灵活性和创造性，因为相比较而言，人类很难愚弄。因为骗子出X，并不意味着他的目标会出O。

生物学家认为：人类的欺骗与动物王国所见的诸多欺骗的关键区别在于，前者会涉及所谓的“思维解读”（mind reading）。这不是指心理能力的应用，尽管这肯定是欺骗中的有效技巧，思维解读是指，我们理解他人想什么、信任什么、期待什么。回想一下前几章我们讨论过的关于思维的理论就能清楚，对别人的想法和思维方式的认识，是我们对他人实施操控能力中的一个关键要素。我们能估计到别人想什么以及怎么想，为的是去欺骗他们。

思维解读是人们多种多样欺骗行为的重要因素。当我们给一个敏感的朋友虚伪的恭维，当我们用虚假的工作量欺骗老板，当我们编造一个借口回避乏味的社交邀请，我们强调的是对别人想法的理解。我们欺骗方式的构成——我们对什么时候谎言必不可少的某些判定；我们对劝说和取得信任所倾注的心力；我们努力去发现的、评判谎言成功与否的某些暗示——都依赖于我们对别人想法的解读。

例如，思考一下思维解读在一个非常直白的谎言中的应用。艾维问丈夫亚当是否清理了排水沟，亚当没有清理，而且他知道，妻子如果发现他还没有做就会很不高兴，于是他对妻子撒谎说：

“今天早上你起床之前，我已经清理了排水沟。”他知道艾维下午晚些时候会出门，那他就有机会去清理排水沟，从而以此来弥补他的谎言。这看似简单的撒谎，甚至一个小孩也能做到。

即使是这样一个人类欺骗的简单例子也包含了精神层面的复杂性。首先，亚当必须明确艾维知道什么。如果艾维在外面看见排水沟堵了，亚当就没法撒谎了。其次，他必须明确艾维能相信什么。他说的“今天早上我清理排水管了”的附加条件必须是合理的，而且必须服务于欺骗的整体合理性。最后，他必须判定艾维会做什么。为了撒谎成功，他必须知道艾维不会马上检查排水沟，而且晚些时候她会外出，给他一个真正去清理排水沟的机会。因此，诸如“是的，我今天早上清理了”的谎言要求对目标的知识、判断力和倾向性有准确判定。波蒂亚蜘蛛的行为让人印象深刻，但也要给我们人类一些信心。

毫无疑问，我们思维解读的巨大能力，使我们与自然中其他的撒谎者区分开来。但是无论思维解读有多么复杂，我们并不清楚它是否是人类独有的。我们可能是这一星球上最好的思维解读者，但不一定是唯一的。

欺骗猴子

我从不明白，为什么只有人类在灵长类动物中找到了无穷的欢乐。我们给黑猩猩穿上礼服，当它们吐舌头时，我们就会哈哈大笑。佩戴贺卡、穿婴儿服的猴子的形象也会收到同样效果。多年来，我的女儿一直想要只小宠物猴做她的生日礼物（不，我没

给她）。我们好像已经将自己培养成了一种可爱的、无赖的灵长类动物的形象。确实是这样，只是我们比其他灵长类动物更聪明。当然，我不怀疑某些猴子很聪明。但当我们选贺卡时，我们可能对这一描述的前一半没有给予充分考虑：它们与我们真正的相像之处究竟有多少。

苏格兰圣·安德鲁大学的进化论心理学家理查德·伯恩和安德鲁·维特恩，已经花费了数十年来研究灵长类动物的行为。他们已经完成了关于猴子和猿数以百计的欺骗、欺诈、操纵其他个体的事件的数据库。在这些例子中，这些灵长类动物的行为看上去与它们进化了的亲戚的恶习非常相似。

例如，生活在社会群体中的公猴通常有森严的等级之分。猴王控制猴群与母猴的接触。灵长类动物学家观察到，下属公猴躲开猴王的视线偷偷地和母猴溜出去交配。这对秘密的情侣甚至降低他们交配的声音，以便更好地隐藏它们的幽会。在类似的事件中，一只很狡猾的母狒狒把头和肩膀露出，以保证群里的公狒狒王能看见它，但石头背后，它的两只爪子却正忙着给另一只下属公狒狒梳理皮毛。

灵长类动物经常互相欺骗，为的是争夺性欲之外的另一生活必需品——食物。维特恩和伯恩记录了发生在南非德拉肯斯山脉的一只小狒狒的故事，灵长类动物学家管这只小狒狒叫保罗。保罗注意到另一只狒狒正在挖一种美味的植物球茎，一旦球茎松动了，小保罗就发出尖叫声，然后，它被吓坏的妈妈就会立刻过来吓走那只挖球茎的狒狒，保罗就可以独占这块球茎了。在另一个例子中，一位荷兰的灵长类动物学家弗兰斯看见一只黑猩猩发现

了一些食物，当另一只猩猩出现时，它把食物藏起来。第一只猩猩安静地坐在那里好像什么事也没发生，等到另一只猩猩离开后，它才会独自吃掉食物。

这些例子中欺骗的复杂性使它区分于蜘蛛和蝴蝶的应激式、程式化的欺骗。很明显，灵长类动物的高智商在欺骗中发挥了作用。然而，关于这些行为是否表明了思维解读（人类欺骗的特征）的问题，是生态学家一个激烈争论的根源。某些例子显然表明了猿和猴子能控制其他个体的思想。当保罗哭叫妈妈时，它好像以某种方式领会了妈妈的回应，而且利用这种领会为自己谋利。母狒狒露出身体的一部分以使群里的狒狒王相信她没有做违禁之事，如替其他狒狒梳理毛发，好像能够意识到狒狒王会怀疑什么，而且也知道怎么做能使狒狒王安心。另一方面，这些行为也仅仅可能是试错法的结果。试错法可能是智商比灵长类动物低得很多的动物学习的基本形式，它们不要求理解其他生物的思想。例如，或许保罗注意到呼叫妈妈能经常得到食物，所以它对妈妈反应的操纵行为并不是从其他类似情况学习到的。

狒狒、猩猩或其他与我们最相似的动物能否解析思想的问题，最终归结到它们能否真正理解思想是什么。重读前几章中关于马克西的玩偶娃娃的试验段落，其中的研究已经表明：一些非人类的灵长类动物，的确具有思维理论中涉及的理解力。将思维理论用于猴子和猿，通常可能只是得到一些猜测，因为从某种程度上说，要理解非人类生物真正是怎样想的是绝对不可能的。它们的行为或许可以作为思维理论的指示，但如果这样，波蒂亚蜘蛛的行为也同样可以。

我们承认猴子和猿操纵的方法没有人类复杂，但它们的欺骗行为与人类很相似这一事实却为撒谎的根源提供了一些令人好奇的线索。的确，这些线索可能超出了对人类欺骗根源的理解，甚至也为人类高级智商的根源提供了一些见解。一些科学家相信人类的欺骗不仅仅是进化的作用，也是进化背后的推动力。换句话说，是谎言使人类成为今天的人类。

头脑的军备竞赛

我们一直在观察一些特殊的动物行为，现在我们来看看我们人类的古怪行为。每年12月，现代人会用彩色的电灯装饰屋子，用小精灵和驯鹿样的塑胶装饰草坪，有时候还会跑很远为一个庞大的红衣服白胡子的塑胶老人充气。当然，我是在说每年圣诞节装饰的习惯——即使不是你，与你住得很近的人也会参与的一种人类行为。

现在让我们来看看这一行为的另一面。或许你的一个邻居——我们叫他克瑞斯——因为有镇里最引人注目、最炫的圣诞节表演而非常骄傲。另一个邻居尼克也有同样的野心。所以当克瑞斯砍一棵10英尺的圣诞树装饰院子时，尼克就砍了棵12英尺的树。尼克在屋顶上用灯拼出"圣诞快乐"的字样，所以克瑞斯就拼"圣诞快乐、新年好"。克瑞斯雇圣诞颂歌演唱者为路人演唱，尼克就雇了一支12件的管弦乐队，像这样的事还有很多。

这个总想高人一等的夸张故事的关键就在于，如果他们中没有另一个人的出现，克瑞斯和尼克都不可能这样兴致勃勃，也不可能这样浪费电。攀比心理使他们互相为对方提高赌注，对方也

用加注来回应，从而成为一种螺旋式的上升循环。

现在让我们回到欺骗问题，分析它能不能被看做是人类进化的产物。正如我们所讨论的，欺骗为大多数生物的生存和繁殖提供了优势。但如果我们把动物王国看成是静态的，我们就犯了达尔文之前的思考者犯的同样的错误。进化是一个不断前进的过程，如果欺骗能证实其自身是一种能提供优势的特征，那么，察觉欺骗的能力也是一种优势特征。如果一只实际上是要捕食的萤火虫，能通过诱惑误以为它想交配的其他萤火虫而获得一个更好的生存机会，那就可以说明，一只萤火虫若能区分不同的萤火虫种类就可以避免这种危险并更好地生存下去。进一步想，一只更狡猾的萤火虫也可能出现了，而它又通过欺骗辨别力高的萤火虫而占据优势，这个过程持续不断直至自然选择出了另一个更高辨别力的萤火虫。

就像克瑞斯和尼克的装饰大战所反映出的，这种进化的“军备竞赛”的构想，最近已经被应用到人类及其智力发展中。记录了猴子和猿数以百计欺骗事件的理查德·伯恩和安德鲁·维特恩，假定欺骗和操纵为早期人类提供了生存的关键优势。很多人类学家都认同，早期的人类生活在构成不断变化的社会化群体和经常变动的联盟中。在这些环境中，伯恩和维特恩相信：有效的撒谎、欺骗和诈骗能力在赢得食物、地位和交配的机会中不可或缺，而能发现困扰早期人类的撒谎者、骗子的能力也同样有优势。正如对立的压力推动了克瑞斯和尼克圣诞节铺张浪费一样，撒谎者和发现谎言的需求之间的进化战争也推动了早期人类的大脑容量不断增大。伯恩和维特恩在他们所谓的“谋权智力假说”中假定：我们祖先与更机灵、更聪明的他人之间的竞争是现代人智力进化的关键。

很明显，这一假说几乎是不可能证实的，但越来越多的证据支持这一假说。在灵长类动物中也发现一种相关性：一类动物大脑皮层的平均大小，和这类动物成员生活的群体的大小——智力能力和社会相互作用复杂性——之间的一种联系。而且，模拟智力增长的数学模型也表明，竞争能促进认知能力的激增。

但是，如果我们的智力根植于欺骗，那么这对文化的暗示是什么呢？如果我们的大脑天生就是用来欺骗的，我们还有其他的选择吗？

重要的是要记住"谋权智力假说"仅仅是一个假说。许多人类学家赞同生活在社会群体中的确能促进智力发展，但他们不同意伯恩和维特恩的观点，尤其是伯恩和维特恩将谋权冲突（竞争中的冲突）作为其理论的核心。绝大多数的社会交流，特别是在一个大的群体范围环境所产生的复杂性会推动智力发展。毕竟，合作与互助也有其微妙的作用。

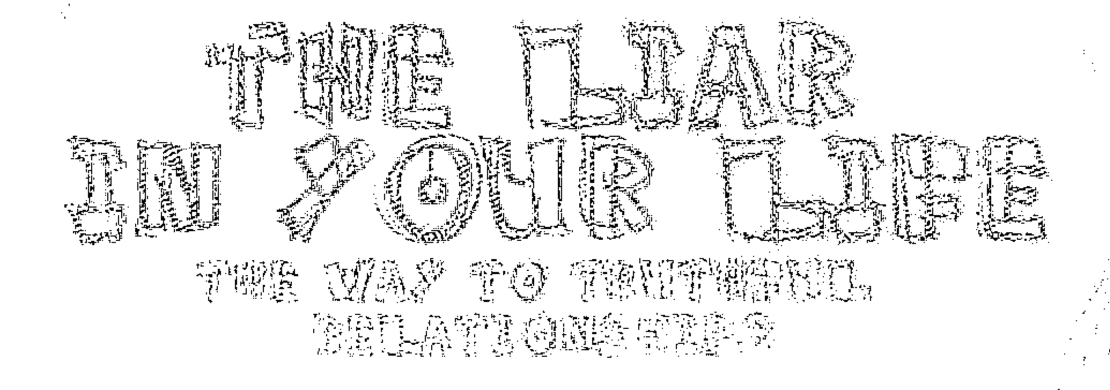
我们的祖先把欺骗作为遗传的一部分使我们继承下来，但这不意味着我们注定就要说谎。人类社会的正常发展恰恰是因为我们能抵制许多"动物本能"。这可能超出了头脑理论，但正是我们这种摒弃冲动的能力，使我们真正与地球上其他居民区分开来。我们可以发现撒谎的机会，我们甚至能感觉或想象到一些原始的强烈冲动在驱使着我们去撒谎，但这不意味着我们必须遵循这种冲动。

关于我们抵制本能的争论，可能最频繁地出现在社会关系领域。在这个竞技场上，欺骗的欲望和被骗的风险尤为激烈。在下一章，我们将考察配偶、爱人、男女朋友之间的真诚是如何被价值观、承诺，以及无法逃避的性问题所影响和侵蚀的。

第五章

破裂的信任：爱上那个说假话的家伙

欺骗的数量与频率
廊桥遗梦式的风流事件
因城市而产生的性行为
原始的冲动
清醒之后



近年来发生的信任危机，最引人注目且臭名昭著的例子也许就是政治丑闻。艾略特·斯皮策（Eliot Spitzer）怀着极大的野心抵达奥尔巴尼，以压倒性的优势赢得了纽约州州长的职位。他许诺改革纽约州首府奥尔巴尼市停滞的政治。在担任纽约总检察长的8年时间里，他一直坚持不懈地与公司的腐败做斗争，在与商业巨头发生冲突时，他也一直坚持自己的改革方针，并因此赢得了良好的声誉，其自封的“华尔街警长”称号又将其的道德讨伐行为带到了一个新的舞台。但是他在金融界建立起来的打击不诚实行为的职业规划，也被他自己的欺骗行为所摧毁。2008年3月，一份关于斯皮策在华盛顿特区的一个酒店安排与一名妓女约会的联邦窃听记录被披露出来。已经结婚并拥有三个孩子的他，在此记录被披露的几天后宣布辞职。

这一事件引发了全国媒体的极大关注。这个事件提供了太多令新闻界无法拒绝且可供选择的东西。此事正好被当成司法上的

典型，象征美德的东西也毁于一旦。然而，这个故事也存在其他的一些因素，尤其是很多的评论家都会提到的一些因素。在丑闻被曝光后，斯皮策举行了记者招待会，他的妻子西尔达·斯皮策，这个憔悴并受到深重打击的女人出现在他的身边。对很多人来说，她是一个悲剧的角色。但是她所受到的关注也不仅仅源于同情，还有其本人身份的原因。

一首比较老的灵魂歌曲很好地总结了这种情况："每个人都扮演着傻子"。迟早，我们都会以某种形式沦为情感背叛的牺牲品。彼此相爱的人可能会打破他们之间的承诺；我们可能会以一种精心计算的诡计来追求他人；配偶或恋人之间也可能存在着欺骗。而伴随背叛所出现的感觉，往往是毁灭性的。它会使所有正面的感情——爱或者信任转化为相反的情感——伤害、羞辱、害怕或者孤独，并最终释放出来。就如同我们在西尔达·斯皮策的脸上看到的一样，这种情绪也许会勾起她感情经历中那些曾经揪心的痛楚。

对于日常生活中所遇到的大多数谎言，我们都不会投入太多的感情。当我们在火车月台上遇到的陌生人说他看过《第三人》（*The Thord Man*）而事实并非如此时，我们可能会感到惊讶，但我们不会因此受到伤害。然而有一些谎言却会造成很深的、实质性的感情伤害。虽然相对于我们每天经常遇到的虚伪的社交礼节，这样的谎言是比较少的，但其带来的严重后果却值得我们去深入理解。

当然，这个问题从本质上说是比较难以理解的。第一个无可逃避要对欺骗敞开大门的是我们提出的"为什么"，"答案"常常

是难以捉摸的，有时甚至对说谎者也是这样。首先，个体的不同、被侵犯的个体间的特殊关系的不同，都会造成感情背叛的多样性。一对夫妇会因为某些理由而将事实稍稍扭曲，而另一对夫妇却可能会因为相同的理由而导致关系完全破裂。此外，一个人欺骗她的配偶或操控他最亲密的朋友，通常也因个体不同而具有其特殊性。此外，正如我们上面所提到的，对于那些隐藏在行为背后的一些东西，实施背叛的人可能不会比被骗的人明白更多。我们很多行动的动机都是非常晦涩的，对于那些导致了复杂后果的对信任的背叛则更是如此。

尽管如此，心理学家和其他的研究人员在寻求信任破灭的原因上仍取得了一些进步。对于新闻界相当关注的艾略特·斯皮策下台事件，他们给出了很多相同的答案，他们关注的焦点一般都集中在不忠上。这类行为既常见又很具有戏剧性，我们大家都能理解这类行为，但同时却会感到（明显的）震惊。此外，即使学者也不应该忽视的是，伴随性行为的一些额外的利益（或利益损失）。重要的是，通常我们彼此造成的所有感情创伤里，不忠可能是一个最主要的因素。不忠背后的驱动因素与我们都遇到过或者感受过的其他形式的背叛与欺骗相关，而且它会形成一种独特的痛苦烙印。

欺骗的数量与频率

艾略特·斯皮策不会是第一个被卷入通奸案件的政客，但他辞职后的一些事件或许会使最骄傲的、最愤世嫉俗的纽约居民驻

足关注。斯皮策的职位被其副手戴维·帕特森接管。帕特森是个法盲，并且是第一个非洲裔的纽约州长。接管职位时，他已经结婚15年。正式就职后的一天，他承认自己同样有不忠行为。实际上他承认，虽然已有妻子，但他还是和很多女人有亲密关系。

基本上，通过观察公众生活中的婚姻，就很少还会有人保持对其圣洁的幻想。迄今为止，一个世界大国的连续几届州长都被披露有不忠行为（不要忘了，还有传闻说早期的纽约州长纳尔逊·洛克菲勒在1979年时死在与年轻女助手通奸的现场），这些事件不能帮助我们搞清夫妻间的不忠行为究竟有多普遍，但却会让我们对此非常好奇。如果这些因不忠行为而蒙受巨大损失的人们都对婚姻关系没有信念，那么只是面对失去配偶或爱人信任的人又会怎么样呢？

即使所有类似比尔·克林顿、约翰·爱德华、艾略特·斯皮策所做的不忠行为突然一起消失了（好像不太可能，但理论上是可能的），我们仍旧不必担心缺乏促使我们产生此类好奇心的事件和机会。我们几乎都认识一些有欺骗行为的人，好像没有人在过去不曾被骗过。有时，一夫一妻制看上去只是社会中的极个别现象。

同社会学家一样，心理学家也在为解答不忠行为究竟有多普遍的问题而努力。首要的问题与我们在前文讨论过的一般类型的谎言一样：如何定义。简单地说，什么行为可以算是不忠？仅是婚外性行为吗？短期的婚外性行为（那比尔·克林顿就要争辩几句了）算不忠吗？不涉及肉体关系的又怎么算？是否存在感情通奸呢？网恋婚外情呢？不忠的问题会与何种类型的社会关系相关

联？多数人会认同婚姻关系不是欺骗的前提条件，但散漫的关系变成一夫一妻的关系是基于什么理由呢？除了如何定义不忠的问题，不忠本身也有其特性。欺骗破坏他人信任的同时，某种程度上又是实施者想为自己保密的某种手段。或许对不忠的夫妻来说，没有足够的匿名机制可以保证他们对调查者承认自己的行为而不被发现。一项研究显示，当前处于婚姻生活中的人比起婚姻结束的人更有可能拒绝承认通奸行为。同样的，这种不愿意坦白的态度并不总是出于谨慎那么简单。对心理学家承认不忠就意味着承认“自己”不忠。因为对不忠的定义如此灵活多变，所以对什么是、什么不是欺骗来建立令人信服的观念比较容易。

怀着上述这些告诫，我们可以突出强调一下那些富有远见的研究人员从频繁出现在社会上的不忠行为中所获取的领悟。密歇根州国立大学的艾德里安·布洛和圣路易斯大学的凯利·哈特尼特两位心理学家，领导了一次针对近年不忠行为研究结果的深入研究。在研究频繁出现的不忠行为的相关工作时，他们确定，大多数研究人员仅仅发现了不到25%的婚姻中的欺骗行为。由于大量数据再次支持这一统计结果，所以我们需要将这一事实联系上下文(并重新思考一下)。布洛和哈特尼特的研究结果适用于异性恋的、有婚外恋性行为的已婚夫妇。这类不忠行为出现的概率未必适用于未婚同居、同性恋或并未实际发生的性行为类型(如上面提到的网恋、感情层次的不忠等)。关于不忠行为频繁程度的明确统计，则需要更大范围的研究。(值得一提的是，性行为通常出现在心理学家凭借经验进行判断的难题中，即便在他们没有特别关注类似不忠这样的禁忌行为时也如此)。

一种心理学家认为可信的关于不忠的结论是，大多数人都不喜欢不忠行为。调查显示，压倒性多数的美国人认为不忠是错误的。2001年的民意调查测验中，89%的被调查者认为，“已婚男女的私通”是错误的。有趣的是，同一调查也发现，近几十年关于不忠的态度“更加”趋于保守（与其他方面的性行为比较，如婚前性行为）。虽然近年婚外恋丑闻十分突出，（也可能正是因为其突出）但不忠是不道德的这一共识看起来呈增长趋势。

由此看来，不忠以及其对信任的严重破坏，与我们讨论过的其他类型的谎言在这一点上是完全不同的。大多数人或许会说，我们对孩子和朋友们的虚假承诺，或者出于保护他们的感情不受伤害目的的谎言，是社会交流中有益的一面。但是上文引用的诸如盖洛普的民意调查显示，我们很少有人会拒绝不诚实的性行为或感情欺骗。作为社会一员，我们可以意识到，类似不忠的行为具有侵蚀性并会带来痛苦的结果。例如，不忠是导致离婚、殴打甚至谋杀的最重要原因之一。通过《六人行》的故事和《纽约邮报》中的头版故事或直接的亲身经历，我们知道，不忠已成为现代社会一个公认的事实。许多人谴责它，但统计结果显示，一些认为其是错误行为的人却正在做出这种行为。正如我们将要看到的，这也许只是许多悖论中的一个，但这些悖论却又模糊了我们对欺骗行为的理解。

廊桥遗梦式的风流事件

几年前，一个我认识的女人（我们假定她叫赫拉）遭遇了婚

姻破裂。当时，与她结婚10年的丈夫宣布与她离婚，以便和他的情妇，一个比其小15岁的女人结婚。事后几个星期，我和赫拉通过一个电话，这个电话的主要内容是讨论她的婚姻为何破裂的。我现在对这次会话还记忆犹新。在谈话的过程中，她问了我一些关于"为什么会发生这样的事？"的话题。我利用这个机会，就男人为什么会放弃婚姻、此种行为背后的心理因素、女人是否面临同样的问题等等，从最新的研究结果到最陈旧的理论都进行了详细讲解。但是我的独白讲了不到5分钟（本来我还期望至少有一些小小的安抚作用），赫拉就打断了我。"不是，不是，"她澄清说，"我只是想问问，我到底做错了什么？"

当我们被不忠或一些其他的冒犯行为所侵犯和伤害时，最初的反应几乎总是觉得自己是个受害者。当然会这样，毕竟是我们被人在背后捅了一刀。当这些反应出现时，我们又会开始怀疑自己在备受伤害的事件中究竟扮演了什么角色。我们总会这样问自己："我待在那儿干什么？是我要求别人来刺伤我的吗？"

上面叙述的这种观点似乎是愚蠢的，但受害者其实只是想分享他们在不忠事件中遭遇和受到的指责，并期望与传统的常规思想产生共鸣。在斯皮策丑闻的余波中，国家联合电台的始创者和主持人劳拉·施莱辛格曾说，当丈夫有欺骗行为时，妻子负有责任。"我保留妇女有解释义务的观点，"她举例说，"因为她们没有给那些完美的好男人所需要的爱、仁慈、尊敬、关注，因而促使他们被推了出去。"这是一个极端的观点（毕竟劳拉·施莱辛格是一个辛迪加的电台主持人）。几乎我认识的所有被背叛刺伤过的男人和女人，都曾经反思并自问是否做过一些冒犯对方的事。

这种自责的倾向，已经超出了信任和诚实的领域，并体现在各种罪行的受害者身上。抢劫和强奸案的受害者通常也会经历一段时间的质疑：自己是否做了什么导致犯罪发生的不同寻常的事。对于我们这些信任破裂事件的局外人来说，深入审视后就会发现，如果将罪责归咎于受害者，事件似乎就会变得令人欣慰。例如，如果我们感觉到了某种不忠的行为可能是由某个令人信任的配偶做的一些事引起的，那我们就会相信自己对配偶的类似行为具有了一些控制力。换句话说，这种想法会为谴责受害者而赋予一些权力（因为他自己没控制好配偶？）。我们告诉自己，对自己的爱人采取的一些行动可以保护我们免受欺骗与背叛。有一个小规模的产业似乎也正在围绕这一主题发展起来，比如，类似书名为《如何避免“绿草坪”症候群[①]和感情不忠：如何防止你婚姻中的风流韵事以及亲密关系的10个其他秘密》的书籍。

情爱中的暧昧关系除了提供“防止出墙”的欣慰感，还有为了照顾受伤害的一方，或者至少是维护受侵犯的关系，并设法判定背叛起因的一种简单逻辑。从定义的角度看，背叛是由情爱关系带来的对婚姻纽带与责任的侵犯。通过扩展，可以将其看做这种关系的某种失败。简而言之，如果一个人不尊重这种情爱关系的约束力，那么全部的关系也就不可能正常运转。对于某些特殊的不忠行为，外界评论甚至会更尖锐：如果配偶中的一方需要从别处寻找感情或性满足，那么另一方一定是没有尽到他或她提供

① 隔壁家的草皮比较绿，意思就是说吃在嘴里，心里还在想着没吃到的。——编者注

这些的责任。

我将这称为廊桥遗梦式的不忠（the Madison County model)。在罗伯特·詹姆斯·沃勒的小说《廊桥遗梦》(*The Bridges of Madison County*）以及由梅里尔·斯特里普和克林特·伊斯特伍德主演的改编电影中，孤独的艾奥瓦州的家庭主妇弗朗西斯卡在与国家地理摄影师罗伯特·金凯德的热烈私通中，找到了她在婚姻中没能得到的满足感。好莱坞和媒体经常反复使用这个引喻：无聊、不满足的配偶一方在别人的怀抱里发现了不正当的幸福感。心理学家试图判定廊桥遗梦式的样本是否真的能解释不忠行为，以及寻找到导致（或抵制）情爱关系中充满欺骗的各种因素。

有确切的证据表明，情爱关系的不满足会激发不忠行为。研究显示，婚姻中不幸福的妇女更有可能参与私通事件。男人同样如此，但看起来更多强调的是获取性满足。这一研究结果与研究人员研究不忠问题时发现的更大倾向相当：在不正当的情爱关系中，女性通常更倾向于寻求感情满足，而男性会寻求性刺激。心理学家想要弄清楚为什么情爱关系会屈从于欺骗。他们规划出的最有说服力的方法，或许涉及了“投资模式”。在这种方法中，“承诺”被看做所有情爱关系的核心。本文中的承诺，被心理学家史蒂芬·多戈塔斯和威廉·巴塔在他们的论文《欺骗的心》(*The Cheating Heart*）中解释为“情爱关系的心理纽带，延续情爱关系的动机”。如果一个人对情爱关系的承诺很少，那他或她就会感到自己不必为此关系去“投入”过多，而且他或她对感情或对情爱关系的成败也很少会有危机感。另一方面，如果一个人对情爱关系有很多的承诺，那他或她会有成功保持此关系并为此目标而

努力的明确动力。

如果承诺所构造的观念被打破，那么包含了承诺的投资模式会主要受以下3个因素影响："满意度"，指人在情爱关系中的幸福感；"选择特性"（alternative quality），指判断与其他的人在一起会得到怎样程度的幸福感；"投入成本"，是指如果感情关系失败，一个人不能放弃的东西（例如财产保障）。

为了更具体地理解这些术语的意义，我们回到小说《廊桥遗梦》提供的例子，详细考察弗朗西斯卡会投入一场风流事件的原因。一个心理学家使用了投资模型来分析，并由此指出她作为一个妻子的孤独以及农场主的乏味生活（满意度缺乏）；与她的丈夫相比，罗伯特·金凯德具有的浪漫与性感（选择特性影响）；一旦婚姻破灭，她失去的也会很少（投入成本低）。综合3个因素，意味着她对其婚姻的承诺其实很少，而对婚外恋的承诺会相对较多。

当然，小说中的事件总是（除了更煽情或更加色情而狂放之外）简洁纯粹的（这些都取决于作者）。而应用到现实中的人时，驱动承诺的3种因素常常交织重叠，有时其中的一个因素会显得更强大，以致其重要性会取代其他因素。然而基本的要点是，投资模型不但在总结为什么会出现不忠现象时对其进行了成功的"解释"，而且在某种程度上"预测"了哪种类型的情爱关系易于产生不忠。德瑞格塔斯和同事们进行了一项关于大学生约会的研究，并评估了基于他们承诺的情爱关系，以及在其中发挥作用的各种因素。他发现，那些对当前关系更忠诚、更满足且更愿意去投入的人们会很少做出改变，而且与那些投入更少的人相比，参与通奸的可能性也更小。

这是一个有力的发现。德瑞格塔斯和他的同事设法识别出情爱关系中的某些表现。这些表现可以标志出可能导致他们在将来进行通奸和欺骗的脆弱方面。因此，将这些发现作为既定的观念并牢记在心是很重要的。有一种有些夸大的说法是，如果一个人对其情爱关系是“高度忠诚的”，那么在投资模式中，这个词就意味着他或她不会不忠。德瑞格塔斯发现有高度忠诚的情爱关系会“更少”产生不忠的倾向——但仅仅是更具抵抗力，而不是完全免疫。没有理由相信一个人可以在情爱关系中能绝对“防止风流韵事的发生”。

对于德瑞格塔斯的样本——异性恋、未婚但有约会经历的大学生，对其进行深入思考同样重要。这类情爱关系的驱动力与其他类型的情爱关系——比如说有20年历史的婚姻——迥然不同。从某些方面来看，约会的大学生或许更有可能会出现不忠行为，但从另一些方面来看，正如有人争论的那样，不忠行为也会更少出现。例如，一个19岁的大学生不需要面对配偶伴随着年老而逐渐减弱的性能力，也毋须面对为了约定长期情爱关系而带来的挑战。进一步说，对于分居于学生宿舍的约会中的大学生而言，和每晚睡在同一张床上的夫妇相比，实施不忠行为的逻辑约束当然完全不同。

无论如何，投资模式的预见能力即使有限也仍是有益的。它证明了廊桥遗梦式的不忠对于理解不忠行为在实验层次上的正确性，而且也确实为情爱关系（这种情爱关系会鼓励或是阻止其成员进行欺骗）提供了标尺。

然而令人沮丧的是，心理学家仍很难在工作中明确指出什么

是成功的一夫一妻的情爱关系。类似“满意度”、“ 承诺”的术语是含糊的，并且终究是主观的。进一步讲，由于避免不忠本身就是一种承诺，所以一个人要公平地评判某项承诺，本身就得避免失真的现象。我们要做的，就是跳出所谓真正的一夫一妻就是坚持一夫一妻制这些空洞的理论怪圈。

此外，看看更广大范围的背叛你就会觉得，即使你的配偶对你是“忠诚的”，也并不能确保他或她不向你撒谎。有时，背叛的出现正是“因为”承诺（前文中指出的“情爱关系的心理纽带，延续情爱关系的动机”。）。一个朋友给我讲了一个很生动的趣闻：某个女人一直在与一个在酒吧邂逅的男人约会，并持续了2年。正当他们要缔结婚约时，这个女人有了一个令人烦恼的发现：她的男朋友比他曾经声明的年龄老了10岁。谎言从这一对情侣相逢于酒吧时就开始了。为了对她展示吸引力，这个男人从自己的年龄中减掉了10岁。当情爱关系有了发展时，他觉得必须维持谎言以维系这份关系，因此虚构了更多的东西，于是他越陷越深并欲罢不能。当真相最终暴露时，他们的关系很快结束了。这是一个较严重的事例，持续的谎言确实是由于情爱关系中的一方乐于撒谎，并对其持续地投入。另一方面，我认识几对夫妇，即使情爱关系到了极度不愉快的地步，也仍旧不会在重大事件上对配偶撒谎。这说明，他们对诚实的承诺胜过了情爱关系中的不满。

那么，情爱关系的最终本质不足以（或至少是难以）解释为什么会有那么多的不忠或者背叛行为，但从某个新的角度看，这种说法也颇有几分可信度。当我们因背叛而受伤害的时候。我们多多少少会认为自己负有一定的责任。没有证据表明，受害者总

是扮演了被另一方欺骗的角色。有时，我们只是不幸和形成情爱关系的人走到了一起，或是和有血缘关系的人走到了一起。

一些心理学家为这种观点增加了一个推论。他们说，我们或许不是不幸地立足于我们自己的情爱关系中，而是走进了别人的情爱关系中。在寻找背叛的源头时，他们建议我们不要一开始就去调查自己的配偶、爱人或家人，而是去调查身边的人。

因城市而产生的性行为

美国经常因为其社会的性关系比较保守——至少与其他西方国家相比——而被批评（偶尔也会被表扬）。或许是对清教徒传统的继承，美国人对婚姻、性行为、离婚的价值观念，与法国、意大利等国家的人相比，通常看上去更严格且约束力更强。在2007年当选法国总统后的一个月内，尼古拉斯·萨科齐就与自己的妻子离婚。一个月后，他和一个前名模卡拉·布吕尼结婚了。很难想象一个美国总统会在当政的第一年离婚又再婚的。对不忠的态度在大西洋沿岸国家中也是不同的。虽然不忠行为似乎与特定的欺骗不完全相同，但许多欧洲人看上去对于此种欺骗比美国人更具忍耐力，至少是更能顺从。

社会学家把这理解为不同“社会规范”中的文化价值观的不同。社会规范是社会一致认同的标准，而不是通过书面形成确认且被广泛推行的法律条文。考虑《大富翁》游戏中的术语——规范：一些垄断性的条文被印在箱子上，每个人都要遵守，接着，旋转前进的一群特殊的玩家加入游戏，比如当他们登陆并开始游戏

时需要收集400美元。社会规范正像后一种类型。社会群体在法律行为系统之外组织并制定这些规范。比如没有法律会禁止男人戴胸罩，但强有力的社会规范却会阻止这种行为。

至于不忠行为，社会规范会发挥很强的作用。在美国，这些规范非常明确：婚姻和忠诚的情爱关系需要一夫一妻制。正如艾略特·斯皮策事件中证明的公众的羞耻感（有时会是说不清理由的一种热情与热衷），因为不忠行为而造成对社会规范的侵犯，会带来严厉的社会惩罚。政治领域之外，对类似不忠这种侵犯社会规范的行为的惩罚，还可能包括失去朋友、被爱人疏远和严厉责骂，以及遭到受害一方的批评等等。

看起来社会规范有助于防止不忠，但事情可能没有这么简单。在大而复杂的社会群体中通常存在多种社会规范，而这些社会规范不是必然协调的。虽然社会生活中的多种元素会推动个人远离欺骗，但一些心理学家提出，我们同样有许多其他的社会规范会鼓励不忠行为产生——并且是很有力的鼓励。

心理学家对“命令型”的规范和“描述性”的规范做出了区别。命令型的规范是一种更正式的社会规则，是普遍为人所知并共同遵守的。怀孕时不要抽烟，不要在国家野生动物保护区乱丢垃圾，不要在高档的饭店挖鼻孔——这些是命令型的规范。描述性的规范发挥的作用是更隐晦的。它们是我们从对周围人中的观察中学习到的。如果你想看描述性的规范起作用的例子，可以去观察垒球比赛前演奏国歌时人们的表现。每个人都站着（那就是命令型的规范），但是否会摘掉帽子或将手放在心脏位置通常也是被环境控制的。我观察过那些坐在附近几排的人们，一个球迷

摘掉帽子可以引发大量的摘帽子的动作。你会在一种场景看到所有人将手放在心口，而另一个场景则看到所有人都将手背在背后。描述性的规范实施时是更隐晦的，但是来自身边的人的行为力量是巨大的——无论是外在的还是内在的——并且不应被忽视。

此外，对两种类型的社会规范进行比较是可能的。比如一个怀孕的妇女发现自己正处在充满烟味的心理助产课教室时，这种比较就可能产生。命令型社会规范会鼓励某种行为，而描述型的社会规范正好相反。

研究人员发现，对于不忠行为，描述型的社会规范比命令型社会规范更加有力。这会令任何试图理解背叛行为的人感到惊奇。研究证明，如果一个人认识其他有不忠行为的人，那么他也更有可能变得不可信。这就好像篮球场上的脱帽行为，其背后的因素与欺骗配偶的背后的因素是相同的。

这就是我说的"欲望都市"型的不忠模式。在广受好评的HBO（家庭影院）系列片《欲望都市》中，四个单身女性主导了纽约市的一场情爱关系的风景——在这种情况下，其中发生了许多的性行为。实际上，片中的纽约基本上被描述成持续不断地上演牵线、联系、风流事件、幽会的城市。一夫一妻被描述成男女双方的一场斗争。不管纽约市实际的社会规范如何，《欲望都市》中描绘的社会规范也许会令法国人都感到害羞而脸红（哦，也许会）。正如HBO电视上演的那样，欲望都市型的模式假定许多骗子都在实施不忠行为，这是因为在他们的社会生活中，欺骗是十分普遍的。最直接的社会示范的例子就是不忠，这一示范也正是人们所遵循的。

欲望都市型的模式对背叛行为有明显和更广泛的启示作用。如果描述型的社会规范比命令型的社会规范在性行为的领域更加有效，那么它们当然可能在其他领域也同样如此。如果孩子有一群反抗父母忠告的朋友，那许多父母就会亲身经历类似的事。如果一个孩子的同伴经常做一些父母不赞成的事，那这个孩子原本与父母亲密而互信的关系也会迅速变质。孩子给出的理由可能看上去会是令人沮丧的老生常谈，如“希娜就是这么做的”。——记住篮球场上的球迷：描述型的社会规范在我们的行为中会起到非常重要的作用。

另一方面，这种模式会为那些想让背叛在周围（比如其家庭或其社交圈）更少发生的人们提供重要的工具。很简单，如果你不想被他人背叛，就不要背叛任何其他的人。如果你不能保证自己不会受到不公正对待，那么你做出的这种欺骗行为是十分普遍（或者按照心理学家喜欢的说法——普遍的）的示范，这将为你带来更大的风险。再次强调，上面所举的父母的例子是很有价值的。如果你不想让自己的孩子变得不可信任，就不要在他们面前表现出令人不信任的行为，孩子从父母那里学到的那种描述型社会中的规范的力量是极为强大的。

比较廊桥遗梦型的模式，欲望都市型的模式看起来同样有其不足。回到不忠行为的特例，有确切的例子表明欺骗会令人惊奇且震撼地出现在人们身边的交际圈里。比如以下事例，与我母亲相识40年的一对夫妇在通奸事件被披露后婚姻破裂了。或许在城市混乱的社会环境中，社会规范会对欺骗比较宽容，但在我母亲所处的佛罗里达州的退休生活社区里，这肯定是一桩丑闻。并且

在通常情况下，如果不正当的行为在某种程度上是由别人的不正当行为引发的，那么谁会是这种不幸的不忠行为的始作俑者？看起来，欲望都市型模式的起点正像是那对鸡生蛋、蛋生鸡的矛盾。

事实是，虽然别人的行为会对我们自己的某些不良行为有促进的作用，但我们实施背叛行为时并不需要朋友或身边的人提供样板。比如，针对不忠行为，欲望都市型的模式遗漏了很重要的东西：性。毕竟，即使在性行为最开放的环境中，如果性的驱动力不是很强，那么就算最弱的情爱关系也不会屈从于不忠行为。欺骗也许并非我们看到的那些打破规则的人所做的那样，不只是对规则的一种破坏，而是人类对自然生理冲动的简单直接的遵循。

原始的冲动

天鹅是一种会触发人们内心某些美好感受的动物——特别是当人们的内心感受表现在情人节卡片上时。天鹅不但有着优雅的脖颈和可爱的洁白羽毛，而且更令人们尊敬的是它们表现出的特有的浪漫行为。与大多数的其他生物不同，天鹅的伴侣关系会持续终生。它们在2到3岁时就组成伴侣，而这种关系通常保持到死亡。当雌性天鹅产下蛋，雄性天鹅会负责保护鸟巢。蛋孵化后，天鹅的父母会同时抚养小天鹅。这会令你想起什么吗？

天鹅的这种忠诚正像我们人类，这种忠诚强调的是一生的一夫一妻制。看到我们的浪漫理念在动物世界得到响应真是令人欣慰啊，但事实上天鹅的行为比我们在纯度卡上标记的形象更加复杂。科学家们研究了小天鹅的DNA，发现有1/6的小天鹅的父亲

来自其家庭之外。换句话说，雌天鹅是不可信的。同样的，雄天鹅也在其原本的“家庭”之外繁育后代。

实际上，如果人类在自然界寻找加强忠诚价值观的证据，那我们注定会失望。简单的事实是，地球上的每种动物基本上都会寻找多个性伴侣，即使结伴养育后代的动物也不例外。DNA研究表明，无论何种结伴的动物，伴侣的后代都有10%到70%来自不正当的关系。来自华盛顿大学的心理学家戴维·P·巴拉什(David P. Barash)，在《纽约时报》中描述了扁平虫中的一种奇异的双身虫。这是唯一的、真正的“可信任”的自然界的物种。“雄虫与雌虫在成熟期相遇，”巴拉什告诉记者，“它们的身体逐渐融合在一起，直到死亡它们都可以保持彼此的可信任性。这是我知道的唯一100%一夫一妻制的物种。”

自然界普遍存在的不忠行为表明，严格的一夫一妻制存在某些“非自然”属性——它只是人类构建的，并不比类似穿衣服、为美国偶像投票等行为更接近人类的天性。从另一方面看，这种理念证明，我们的天性使我们对性行为的多元化更有倾向性。我们天生就想要多个性伴侣；对于情爱关系，我们的天性中就存在背叛。我将这种观念称为原始的呐喊（Primal Scream）模式的不忠。这里，欺骗代表了对智人[①]原始冲动的真实表达——面对社会所维护的一夫一妻制时的一种呐喊。

披露这种思想的进化生物学家们，论述了作为生物学中对“成功繁殖”这一更大驱动力一部分的性驱动力。这是将你的基

① 即智慧的人，人类发展史上的第二个阶段，又可分早期智人和晚期智人。——译者注

因成功传递到下一代的重要行为——是进化论的一个要件。进化生物学家声称，多数人类行为，特别是与不忠相关的行为，本质上是一种成功繁殖的无意识尝试。

男人和女人由于不同的生理构造，其追求成功繁殖的方法也不同。男人理论上可以不受限制地繁衍后代，因此他们将DNA传递到下一代的方式是和尽量多的女人完成交配。从成功繁殖的角度看，与10个女人交配比仅有机会与一个女人交配更好。换成一种比较粗俗的说法就是，对一个男人来说，将蛋放到一个篮子里是很没有进化效率的。

另一方面对女人来说，她们受限于可生育的孩子的数量，最多是在生育期的有限年份里每9个月怀孕分娩一次。她们成功完成繁衍的机会因此而相对较少，所以，她们必须使有限的机会发挥最大的效果：通过与更可能产生健壮后代的男性交配。

与原始呐喊的不忠模式一致，成功繁衍的动力不仅解释了男人与女人欺骗的事实真相，而且详细解释了他们“怎样”欺骗。例如，研究再次指出，男性的不忠动机通常是性满足。另外的研究显示，男人与女人相比更有可能参与一夜情，而更少与非法的伴侣建立感情纽带。这些资料与不忠行为是为了成功繁衍的最好尝试的概念相符：男人寻求与性行为相关的短期相遇——如果目标是（有意识的或无意识的）尽可能多地将DNA传递下去，那么这是一种好的手段。而对于女人，欺骗是建立在她们自己成功繁衍的标准之上。研究显示，女人的性需求会在月经周期中生育力最旺盛的时候达到最大，这段时期她们更有可能欺骗她们的配偶。这种模式再次被证明——促使女人怀孕的动力会推动不忠行

为发生。而且研究人员还发现，事实上，与私通事件中的伴侣相比，女人面对自己丈夫时更愿意采用避孕方法。（最近的DNA分析指出，家庭中超过10%的人的父亲并不是他们的生身父亲。）这与女人通过私通寻找到“更贵的货物”——与更有魅力的个体，而不是自己的配偶繁育后代的理念相符。

当然，原始呐喊的模式有明显的瑕疵。首先，它无法解释同性恋的不忠行为。一个男人怎么会为了成功繁殖欺骗他的男性爱人而与另一个男人通奸？或者一个女人为了繁殖，而去和另一个女人欺骗自己的丈夫？将生理冲动放到不忠行为的核心位置，就能解释其他模式所未能解决的围绕欺骗行为的困惑。我认识一些人，他们看上去有大量与不忠行为有关的情爱关系，那些人有吸引人的外貌和有较高的智商。当我们观察这类行为时，它们是不易被理解的。原始呐喊的模式对这种反应有精确的定位。不忠行为不易被理解，是因为其核心本质不是出于推理，而是出于动物本能。通过逻辑的视角，欺骗行为有时表现得很荒谬，但从成功繁衍的角度看，它会变得趋于合理。

当我们寻找背叛的普遍根源时，或者当我们自己遭到背叛并试图捕捉事件的蛛丝马迹时，我们通常想弄明白是否人类天性中存在一些基本的元素。同样的，我们也很容易怀疑这种元素可能不限于生殖冲动所展现出来的东西。或许我们本身就存在一些坏的毛病。正如弗洛伊德证明的，人类心灵中也存在一种趋向毁灭和侵略的冲动，他称之为“死亡本能”。历史，尤其是近代史，展现出了足够多的事例，来表明至少人类天性中的一些元素是倾向于邪恶的，所以或许，我们彼此的背叛纯粹也只是为了背叛而已。

我们需要记住，历史——我们个人的历史以及人类文明的历史——都展示了大量人类善良的事例。不管我们的情爱关系多么痛苦，不管生理冲动在我们耳边的呐喊声多么巨大，我们仍能对自己的行为进行控制。我们背叛的企图并非不可避免，否则别人也必将背叛我们。

另一方面，不管那么多形式各样的背叛理由是什么，从某些方面看来，我们必然会遭遇其中的某种。那么，信任破裂，特别是当破裂永远不能修复时，其后果是什么？这值得我们探索。

清醒之后

“我还记得令我的心脏停止跳动的强烈失望感。那一刻，我感到自己被压垮、被摧毁了，我的世界顷刻之间崩溃了。我的婚姻中原本认为是真实的一切，以及我原本真实的生活，都看起来好像只是一场梦幻。在那一刻，我迷失了我的身份，失去了我的妻子……一刹那之后，我感到自己陷入了从未感受过且再也不愿感受的最深的绝望。我心里的痛苦变成了我身体的一部分，我精神上的剧痛是你所能想象到的那种最强烈的折磨。”

上面的叙述是引自理查德·艾伦在得知他的妻子有了婚外恋后的反应，节选自他的书《遭遇背叛者的指南》。这些描述看起来有些夸大，但结合上下文中的冰冷事实却又有它的道理。或许一个人在面对配偶的欺骗、一生的信任被亵渎、可以依赖的誓言被粉碎时，是不可能去夸大自己的痛苦程度的。

就像艾伦描述的那样，背叛引发的破坏会以不同的程度出

现。心理学家和家庭治疗专家们实际上很难有时间将信任破裂的伤害事件或潜在的伤害事件完全理清并罗列出来。多数较激烈的事件中，其后果可能会引起愤怒、背叛、孤独、焦虑等等感觉；也可以导致沮丧、重大的虐待事件，甚至自杀；还可以摧毁自尊并侵蚀其他所有的社会纽带。这些只是受害者遭受的后果。而造成这些伤害的人同样会遭受来自各方面的痛苦：压倒性的负罪感、极度的懊悔、与破裂的关系相关的社会关系——比如来自孩子以及夫妻共同的朋友——的瓦解。同样，我们不能忽视从严重欺骗中“解脱出来”的代价。当一个男人不得不欺骗他深爱着的女人，并且她还一直相信他谎报的比实际小了10岁的年龄，那他一定会感受到羞耻和尴尬。同样说明问题的是，向配偶承认自己出轨的人中，95%的人会有负罪感并且希望修复他们原本的关系。看起来，保持其秘密所带来的负罪感要比调情本身可能带来的愉悦感更加强烈。

虽然这些后果令人痛苦，但信任破裂对原本的关系并非是致命的。正像每个谎言各有不同，每个个体同样也是不同的，所以在一些事件中，即使发生了类似不忠的严重欺骗，信任仍是可以被修复的。重要的是我们需要注意，这种修复并非总是明智的。尤其不幸的是，我们可能会遇到不值得信任的人，所以他们背叛我们信任的次数，会与我们修复信任的次数一样多。当然会有一些事例，其中发生的欺骗只是一种例外事件，或者说导致欺骗的因素可以被消除或改变：沉溺的习性可以克服；结识的人可以抛开；原本平淡的关系可以变得更令人满足。

常有过这样的事例，一些撒谎或背叛的人发誓“不再做这样

的事”，而他们实际也确实“不再做了”。但需要牢记的是，这类保证只是恢复信任的前提。恢复信任意味着对某个至少被证明有过一次不诚实行为的人而言，不但要相信其保证，还得对其诚实抱有信心。人们不应该认为，不再重复犯错的保证就可以等于已经弥补了这种过错带来的伤害。

修复信任的其他前提同样重要：“想要”修复信任。克服背叛是一条双向的街道。它意味着只有道路一边的悔悟与改变是不够的，还至少需要来自道路另一边的原谅。通常会使人感到惊奇的是，我们会纠结于自尊受伤的感觉与正当的愤怒中。最后，如果我们确定与背叛者继续走完这一生，那我们就必须将这些感觉消除。

我想强调的关于修复信任的最后一点是，我们试图修复的目标不应仅是恢复到从前的关系。首先，为什么会有人希望仅是恢复到从前的样子？旧的关系充满着不忠行为、伪造事实和不诚实，我们应当在修复信任时努力让事情变得更好。其次，克服背叛不等于并且也不会令你感到，我们是走进了时间机器并继续过着背叛未发生以前的生活。背叛“确实”发生了，并且这种经验需要我们学习并要在新的生活中进行透彻地理解。

这种过程是有益的。家庭治疗专家指出，在这类事例中，不忠确实会对长期的关系有所加强（虽然很少有人会推荐这种方法），而克服不忠具有让人们走得更近的效果。对信任破裂的处理，可以引导人们重新认识原有关系的价值以及对配偶的需求。更重要的是，修复信任可以并且应该创造出更加诚实和公开的新氛围。我们都会在口头上标榜诚实，但却没有人会比那些遭遇过诚实被侵害的人更懂得它的价值。

第六章

自欺欺人：我们是如何掩耳盗铃的

“我并不同意自己的看法”或如何同时考虑两件事

相信自我——无论怎样

乌比冈湖效应

THE LIAR IN YOUR LIFE

THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

一桩悬案的案情有了突破性进展，就像看平庸的悬疑小说一样。10年前，6岁的乔恩·贝内特·拉姆西被害了。人们在她科罗拉多家里的地下室发现了她的尸体。这一事件引起了国内媒体的广泛关注，受害人的照片也连续几周出现在杂志封面和晚报上，而警察却找不到凶手。虽然一度怀疑她的家人，但后来拉姆西家人的嫌疑也被洗脱了。这个案子似乎也成了一个悬案。

突然，科罗拉多大学的一个新闻学教授告诉警方说他收到了一封匿名邮件，提到了乔恩·贝内特·拉姆西的谋杀案。迈克尔·特雷西教授一直非常关注这个案子，而且还制作了一些纪录片。他认为给他发邮件的人可能和谋杀案有关。警方按照邮件追踪到了泰国，泰国警方逮捕了那个发邮件的人，此人名叫约翰·马克·卡尔，以前是一个老师，曾因恋童癖被逮捕过。他很快就供认了罪行，说那是“一场意外”，还说拉姆西死的时候他一直陪着她。当记者问他自己是否无辜的时候，他回答说：“不是。”

许多人还以为这个案子就这样被破了，但是几天后，非常戏剧化的转折点又令这个案子陷入了僵局。在犯罪现场发现的DNA与卡尔的不符，而卡尔的家人也坚持他与拉姆西毫无关系，而且在谋杀案发生的时候，他也不在现场。对卡尔的指控很快就停止了，因为他本来就神志不清。

伪供，即承认控罪的人其实并没有犯罪。乍听之下，甘当替罪羊的这种行为似乎很难令人理解。为什么要为没做过的事而承担责任呢？然而在刑事司法制度中，这种做伪供的情况也比较常见。在1947年“黑色大丽花”一案中，就有50多个人来认罪，供认自己谋杀了女演员伊丽莎白·肖特。无辜计划是由律师组成的非政府组织，该组织致力于利用DNA推翻冤假错案。据估计，有超过1/4的案犯都被免于处罚。在林白幼子的绑架案[1]中，也有200多人谎称自己是罪犯。另外一个声名狼藉的案子“中央公园强奸案”中，也曾有5个年轻人谎称在纽约的中央公园用暴力突袭并强奸了一名28岁的投资银行女职员。多年后，真相大白，凶手另有其人，该凶手对自己所犯的罪行供认不讳，而且其DNA也与现场找到的相符。

通常，假口供是屈打成招的结果。肉体折磨几乎能令每一个无辜的人承认罪行。缓解这种折磨似乎比坚持真相显得更为迫切。当然，逼供也不一定非要采用身体折磨的方式。残酷的心理压力或无情的欺骗也能让无辜的人去顶罪。尤其是那些年轻的或心理

① 林白是首次横度大西洋不着陆飞行的美国飞行家，其幼子于1932年被绑架遇害。——译者注

受到过刺激的嫌疑犯们，错误的指控会令他们相信，直接认罪是最好的选择——那样他们就可以“直接回家”了。

顶罪的心理动机在某些情形下更令人难以捉摸。无辜嫌犯被定罪的例子还有很多，长时间的集中审讯的确能让人认为——至少暂时地认为——他们的确有罪。在卡尔的案子里，虽然没有愤慨的警探烦扰他，但他仍然承认谋杀了乔恩·贝内特·拉姆西，其动机可能是为了制造耸人听闻的新闻，也有可能是他真的神经错乱了。

事实上，研究人员发现引诱那些无辜的人承认控罪其实是很容易的。例如，约翰·杰伊刑事司法学院的社会心理学家索尔·卡辛让每个研究参与者把念得很大声、很快的一组字母打印出来，其间并没有给他们留出反应的时间。在开始前就告诉他们不能按Alt键，否则电脑就会出故障。任务刚开始了60秒，电脑就似乎快要崩溃了。气愤的实验者指责参与者按了Alt键。事实上，参与者们都是无辜的，他们根本没有按过那个键。然而，当受到实验者的指责，再加上一个看到他们按键的所谓目击者后，相当一部分参与者们不仅书面坦白他们按了Alt键，而且对这种行为深信不疑，甚至能编造出按Alt键的前因后果。

我们总认为自己的想法是可靠的，记忆也是稳定的，然而大量的证据证明这种假想是不合理的。我们的思维过程通常也不是完全客观和不带任何偏见的，我们所见到和所经历过的一些事情的记忆也会不断被磨蚀，有时候甚至会变样。我们不能单凭自己对某事有一种“真实的”印象，就将它视为真相。人们总是自欺欺人甚至会假想他们谋杀了与自己从未谋面的人。其实，我们在

日常生活中总会做一些能影响自己行为和感觉的自欺欺人的普通事儿。

当谎言从他人的口中说出来时，我们也要做一些准备。至少，要理解他们的动机——防御性的或恶毒的。但是很难理解，我们为什么要自欺欺人，为什么我们不能对自己完全诚实呢？最关键的是，一个人怎么能对自己撒谎呢？

我们可以从逻辑层面想一想自欺欺人的这种行为。简而言之，撒谎意味着清楚事实但却扭曲它然后愚弄他人。例如，你会（如果你是贪婪的）告诉你的朋友，并没有见过他丢的那100元钱，而假装那100元钱被某个游手好闲的人拿走了。同理，对自己撒谎似乎意味着，不仅了解真相，而且要愚弄自己就好像你根本就不知道真相。就像你自己藏了100元钱，但却说根本不知道它在哪儿一样。你既是撒谎的人，也是被骗的人。

然而，自欺欺人的想法也是一种现实。很大程度上是因为，我们在现实生活中所得到的经验远比我们把100元钱扔在哪儿了这样的认识更为复杂。也正是在这种复杂的情境下，自欺欺人的行为才会发生。正如对别人说谎能帮助我们缓解社会生活中的心理复杂情绪一样，对自己撒谎能帮助我们在一些棘手的情况下让自己还能"做自己"。

"我并不同意自己的看法"或如何同时考虑两件事

试想一下，你刚刚花了一个小时参加了一个心理测试——非常无聊。实在无法忍受的60分钟里，你要把线轴放在线盘上，然

后把线一圈圈地绕在方钉上。用不了10分钟你就能娴熟地掌握操作技巧，所以在剩余的时间里你开始不断自责说，完成这样的工作简直就是浪费时间。时间一分一秒地过去了，你的工作也完成了。然而，心理学家想做的实验其实才真正开始。虽然觉得不好意思，但实验者还是向你提出了一个非同寻常的要求。

他说，因为时间安排的关系，他需要你和另外一个参与者共同完成一项实验。他解释说，这个实验是为了研究在工作中动机准备所能产生的效果。另一个参与者一到，你所做的就是告诉他你刚刚做的工作非常有意思、有吸引力和令人兴奋。为此，你将多得到1美元作为奖励。

如果你同意了研究人员的要求，告诉下一个参与者该任务是多么有趣，你就能得到1美元的报酬。在这个过程中，有一个情形是你根本没有想到的：你对刚开始做的无聊工作的态度会发生变化，你会慢慢地从积极的角度看待它。甚至更令你惊讶的是，如果实验者给你20美元让你当他同谋的话，你的态度并不会比得到1美元有更大的转变。

上文所提到的场景和研究结果取自20世纪50年代利昂·费斯廷格和詹姆斯·卡尔史密斯所做的极具突破性的试验。费斯廷格和卡尔史密斯并不是真像他们告诉参与者的那样，对心理准备和工作业绩之间的关系感兴趣，而是对他们的态度感兴趣，即当参与者们愿意将他们所做的非常无聊的工作说成是很有趣的工作时，他们的态度是如何转变的。该研究的中心观点——在参与者的脑海中，将某些没有意思的事儿描述得很有意思——让我们更好地理解如何去应对矛盾的情绪。具体而言，这一研究验证了一

个50多年来一直非常重要的理论——认识失调论，这一理论对于理解自欺欺人的行为是非常关键的。

“认识失调论”是心理学家用于描述当脑海中同时存在两种相斥观点的时候所引发的紧张情绪。例如，胆固醇高的人可能知道“我不能吃红肉”，但与此同时他却要面对另一个现实“我正在吃丁字牛排”。这种相斥的观点或认识，正如心理学家所定义的那样，将这种心理上的不适称之为失调。

根据认识失调论，为了解决这种不协调，我们的思绪会有意无意地在这两种相斥的观点中摇摆。有着高胆固醇却仍在吃牛排的人可能会安慰自己，我几乎不吃红肉，牛排根本就不算红肉；或将红肉和胆固醇联系在一起的说法根本没有说服力；或找一些新的借口来缓解自己的紧张情绪，如“吃完了这顿，我就再也不吃红肉了”。明知不可为而为之时，我们通常都会找一些能令我们的行为合理化的借口。更重要的是要意识到，这种观点的转变和重估意味着人们内心的一种非常自然和本性的心理状态。

再回顾一下费斯廷格和卡尔史密斯的试验，参与者们改变了他们的态度，将他们自认为无聊的工作对别人说成是很有意思的。认识失调论就为这个实验提供了合理的解释。参与者们突然要面对两种相斥的想法：首先，任务是很无聊的；其次，他们都同意将其说成是非常刺激的。为了令这两种想法协调起来，参与者们从心理上改变了第一种想法。他们开始相信，事实上，这个任务真的不是无聊的，这样当我们说任务非常有意思的时候，两种观点就不冲突了。

费斯廷格和卡尔史密斯试验中的另一个关键点是，为了让

参与者们把任务说得很有趣，实验者提供了1美元或20美元作为奖励。正如上文中提到的，得到1美元的参与者反而比得到20美元的参与者将任务描述得更有意思。认识失调论也对此给出了解释。那些得到了20美元的参与者们所面对的失调程度和那些只得到1美元的人是不一样的。前者认为，“这个任务真无聊”、“我是拿了20美元才将它说成是有趣的任务”。这种冲突是道德层面的，不是心理层面的（其实只要和道德评价扯上边儿，这20美元在20世纪50年代就显得太多了）。而后者，那些只拿了1美元的人，若要把任务说成是非常刺激的话，这1美元并不能为他们的行为找一个心理层面的借口，所以他们不得不改变自己原先的想法来解决这种在认识上的不协调。

现在，我们就能看出认识失调和自欺欺人之间的某种联系了。当我们的意见、行为或信仰互相抵触的时候，我们就不得不改变我们的想法。这些想法与内心互相保持一致，但并不一定与现实保持一致。真的是最后一次吃牛排吗？我们真的认为红肉与胆固醇之间的科学联系是不可信且可以被忽略的吗？对这些问题的回答无疑是否定的，但并不意味着在认识失调的压力下，我们不能说服自己将答案改为肯定的。

当我们意识到认识失调的影响后，另一个自欺欺人的关键因素也开始吸引人们的关注了。上文中提到，我们会就100元钱的存放地点而对自己撒谎，这看上去似乎有点儿怪异。现实本身并不允许人们扭曲自己的心智，而且从有形的角度看，我们也不能简单地改变心中所想。尽管我们的思维、信仰和态度是不同的，但它们彼此之间却并没有天然的界限，或根本没有超出我们思考

范围的界限。然而，只要它们本身在这些界限里，我们就几乎可以毫无限制地改变它们。在吃健康餐的那些日子里，我们会觉得很满足；而在不吃的日子里，我们又可以质疑营养的科学性。

但在我们的思维程序中，有的想法容易动摇，有的却相当顽固。当外界的情况和我们的思想发生冲突的时候，我们有时候会牺牲对前者的看法而尽力保留后者。这种精神上的顽固性虽然并不明显，但我们对自我的认识却很明晰。

相信自我——无论怎样

几年前，我儿子决定和朋友一起参加每周的扑克大赛。和许多人一样，他也被非常风靡的得克萨斯扑克比赛所吸引，这个游戏知识性很强，但也有一定的运气成分（孰重孰轻很难确定）。他认为自己已经在电视上看了太多的扑克比赛，而且在茶余饭后也听了很多对骗术的讨论，所以肯定会在比赛中占有一席之地——其实只不过是因为其他对手真的认为他搜集了一些揭秘骗术的信息罢了。

但是，他很快就放弃比赛了。除了一些可以承受的经济损失外，还有另外一个他不能继续玩下去的原因。在游戏中，有一个对手令他无法忍受。为了举例，我们暂且叫他安德烈。他在不玩儿扑克的时候非常友好，但一碰纸牌就变得非常激动。每赢一局，他就大声嚷嚷说他的技术有多高超——他是如何下大注迷惑对手、出牌是如何准确等。更令人气愤的是，他每输一局，就会在接下来的十几、二十分钟里抱怨自己的运气不好——他的决定

都是正确的，但是拿到的牌却不怎么样，这太不公平了，他是一个很棒的玩家，只不过让对手钻了空子。经过了那么几次，我儿子就觉得受够了这一点：安德烈赢了是因为自己技术超群，输了是因为运气非常不好。

最后的结局就是，我儿子从这场简短的扑克游戏中不仅输了点儿钱，还学到了一些东西——自欺欺人。因为安德烈就是一个活生生的例子，这种自欺欺人的方式——虽然会伺机害人——非常常见。客观地来看，安德烈的胜利并不总归因于他的技能。有时候，他很幸运——牌很好。另一方面，当他输了的时候也并不是每次都运气不好。有时候只是因为他被打败了，但安德烈并不是或不会这样看问题。

我们一直在研究，面对认识失调的情境，人们将如何作出反应。当我们所持的观点相斥的时候，我们会有意无意地改变其中的一个观点。对红肉的观点就可以从绝对不能吃变成偶尔可以吃；无聊的工作也可以忍耐，甚至会变得有趣一些。认识失调往往是人们最迫切需要解决的问题，特别是当其中一个观点与我们对自身的看法相斥的时候。

再来看一下安德烈输牌的情形。他始终认为自己是个很棒的扑克牌玩家，但这种固有看法却与事实不符，因为他也会输。为了解决这种看法不一致的问题，他开始自我辩解，以保留正面的自我形象。并不是他玩儿得很差或甚至玩儿得不够好，而是在他的脑海中，他觉得自己不幸运。这样，安德烈就能在面对两种相斥想法的时候仍然保留对自己的印象了。更加值得注意的是，安德烈并不从相反的方面看事实。他认为他之所以会输，是因为运

气不好。换言之，他在对自己撒谎。

心理学家和研究人员发现，这种需要保护自我形象的强大心理力量往往能改变我们看待世界的角度。一方面，我们屏蔽那些影响我们自身形象的信息。佛罗里达州立大学的罗伊·鲍麦斯特进行了一项虚假的个性测验。个性测验的“结果”随机发放。有些参与者收到的反馈评价很高；有些则很差，是负面的。鲍麦斯特和他的同事发现，那些收到负面评价的参与者们回顾测试结果所花费的时间比那些收到正面评价的人短得多。换句话说，参与者们对批评给予的关注比夸赞少得多。

心理学家们将这种现象称为选择性接触。当我们获得的信息与我们的思维，特别是与我们对自己的评价相冲突的时候，我们就试图将与它们的接触减至最低，甚至完全避免和它们接触。试想，你打开了当地报纸的网站主页，并且看到了两篇报道，一篇的标题表扬你所青睐的政党，而另一篇则是在贬损它。因为不想看到攻击你青睐的政党和候选人的文章，你自然会打开那个持正面观点的文章链接。选择性接触所采取的就是这种方式，只不过选择的主体不是我们的政党，而是自我形象。我们回避那些否定信息，但却接受那些能增强自我形象的信息。

但是，选择性接触的心理本体与报纸主页这个例子的主要区别是，在非常极端的情况下，我们甚至会否认负面报道这个链接的存在，因而我们看到的全是赞美之词。这就是为什么安德烈在输了以后仍然自信满满，只是怪自己运气不好的原因，他自己所犯的错误或玩牌时的失误根本不能在他进行自我评价的时候占一席之地。

同样重要的是，就算他承认自己有一定的失误，也会把这种失误解释为出于保护自身形象而必须采取的合理行为。例如，如果他下错了注，他可能会对自己说不是牌技不好，而是因为喝了一瓶啤酒影响了自己的正常发挥。我们分析事物的能力某种程度上是为了保护我们对自己先入为主的看法，即另一种自欺欺人。这样的例子不胜枚举。我们总认为自己有看透金融市场的独到眼光，因此当股票交易失利的时候，我们安慰自己那只是一次意外。我们总认为自己很称职，因此当我们倒车而撞到一个关着门的车库时，我们就说自己很反常是由于太累了。我们认为自己智商很高，因此当考试不及格的时候，我们就认为试题设置不合理或邻座总是咳嗽影响了我们的发挥。换句话说，我们总是能找各种借口来将不好的结果拒之门外。我们总是对自己说，这些不好的结果与我们无关，只与——不管什么，只要是我们能想到的任何借口有关。

心理学家们还注意到一种反向思维，一种倾向于把个人能力往好处想的思维方式。于是，当股票赚钱的时候就不是意外，而是我们有智商、有远见。众所周知，几乎所有的成功都是运气、环境和个人能力共同作用的结果。但是，我们通常为了强调个人能力，而牺牲了前两个因素的作用。将这种思维模式无限夸大的情形在博彩业中最为明显，中了彩票的人都会说："啊，我一定做了很多好事儿。"即使纯粹是因为运气，我们的大脑还是会搜索一种借口为个人能力加分。

另外一个关键点是，当我们将负面结果归咎于运气不好，而把正面成果归功于个人能力的时候，我们并没有意识到自己心存

偏见。相反，我们总认为自己是非常客观的。也就是这种先入为主的客观感觉，让我们总是坚持自己的视角。简单来说，为了树立或保护自尊，我们通常自欺欺人。即使不能完全意识到这一点，我们也会以自我安慰、自我夸耀或二者相结合的方式来解释我们的行为。

从个人角度来说，这种倾向会形成一种永续不变的自欺欺人模式。《他其实没那么喜欢你》这本书，就是运用了这个主题，指引让人们接受难以接受的事实，以面对难以应付的、不切实际情况的自欺欺人心理而成为畅销书的。试想一下，如果对方说电话号码丢了或突然要出差，那可能就是不想保持联系的暗示。暗恋实际上是一种特别的接触方式，因为不能确定对方是否和自己很投缘而暗中对其外表及合意性进行评判。如果对方没有回复你的电话，那就表示他根本不想和你约会，但是，几乎我们身边所有的朋友都会说，发生这样的情况只不过是因为他不想结婚。如果我们是诚实的，我们可能会承认自己也曾对别人做过同样的事情。最糟的情况是，我们在自己的私生活上自欺欺人，总是寄希望于某种不可靠的关系、某些对自己不感兴趣的人以及某些坏脾气的朋友。

在公众领域或人们的职业生涯中，自欺欺人的后果可能会更严重。事实上，通过自欺欺人来保护自我形象的这种做法所带来的后果远不仅仅是对自己撒谎。白宫的新闻秘书斯科特·麦克莱伦为乔治·布什工作了差不多3年，不仅相当忠诚，并且坚定地向媒体推销布什的政策。2008年，他出版了回忆录《发生了什么：布什的白宫和华盛顿欺骗性的政治文化内幕》，回顾了他为布什工作的内幕。这本书并不全是溢美之词，他说布什总统是“自欺

欺人”的受害者（或实践者，因人而异）。他还写道：“我和布什总统的工作关系越密切，我就越能意识到，有时候，他会说服自己相信那些眼前最能满足其自身利益的事情。”他还描述了总统如何在自己的脑海中扭曲事实，从而做出对伊拉克的错误决策及其他一些行政决议。

对某人的心理活动做出主观臆断是很不合理的，特别是当这种假设又建立在第三者的观点之上的时候。当第三者的那些观点带有政治色彩或受到媒体的渲染后，就变得更加不可信了。试想一下布什总统所面对过的挑战——可能任何一个总统都碰到过——不难看出他是如何深受自欺欺人行为所害的。对于那些有影响力的领导们，无论是商界的还是政界的，因为要维持强有力的权利氛围，所以很难接受政策上的失败和失误。这又回到了认识失调的问题。有势力的人对自己的能力非常有信心，所以不会因为所犯的一些错误而否定自己的能力。为了解决这种不协调，他们就要对自己所犯的错误做一些解释。就像安德烈拒绝相信他会在打牌的时候犯错一样，总统也不可能承认他作为最高统帅所做的决定是错误的。失败的证据可以被视为整幅成功剧照中的一个反常现象，而反对之声则常被视为是非理性的，而且是顽固的反对党派的刻意阻挠。

这种思维方式在杰出领导人的职业生涯中极其常见。而在我们的日常生活中，这种保持客观性的重要能力，即使是在承认错误的时候也很难捉摸。特别当无限放大的自我、高失败率和公众的高度关注掺杂在一起的时候，这种客观性就更难坚持了。

从这方面来看，失败的代价并不难计算。我们想当然做出的

有悖于事实的决定，无论其内容是空洞的还是实在的，或是介于两者之间的，几乎对我们都没有多大的帮助。所谓的如意算盘只会让我们越来越远离实际。

另一方面，单纯地将自欺欺人当做贬义词似乎是在避重就轻。准确了解真相当然非常重要，然而有时候，沉浸在某种幻想中也是不错的选择，所以有些研究人员认为自欺欺人有时也能让人受益。

乌比冈湖效应

加里森·基勒是美国最受欢迎的乡村音乐节目《牧场之家好做伴》的主持人，他虚构了一个名叫乌比冈湖的地方，在这个地方"所有的女人都很强壮、所有的男人都很帅、所有的孩子智商都高于平均水平"。这只是一个无伤大雅的玩笑，但他也反映了一种极为强烈的心理事实。尽管我们已经意识到了我们的智商不可能全都高于平均水平——逻辑上就不可能——我们仍然是这样看待自己的。

在我们对80万名高中生所做的资质测试调查中，70%的被调查者认为他们拥有"高于平均水平"的领导能力；60%的人认为他们具备与别人和睦相处的高超技能，而且在最顶尖的那10%之列；在与同龄人进行对比的时候，没有一个人认为自己低于平均水平。其实，不仅那些乌比冈湖的青年人会这样想，64%的教授也认为他们的教学能力高于平均水平，其中有25%的人认为他们"特别优秀"（我把自己也归在这类，这可能也是自欺欺人）。大多数商人认为他们的道德水准高于平均水平，大多数的司机认为

他们比一般的司机驾驶技术高——即使有些人出过车祸、进过医院。总之，大多数成年人都认为他们比一般人更聪明、更有魅力。

数理逻辑让我们了解到自欺欺人随处可见。很显然，我们都认为自己比较聪明、长得比较好看、能力比较强，总是把周围的人甩在后面。当然，我们都是在欺骗自己。实际的情况是，即便我们能很好地理解自己的品质属性，我们也不一定会过得更好。

研究人员发现那些抑郁症患者们通常对他们自己有着出人意料的、非常准确的能力评估——这种现象被称为抑郁现实主义。抑郁的人比那些正常人能更好地判断他们自身所具备的控制能力、积极的影响力、优良的品质及缺点等，他们并不是毫无理性地保持悲观态度，相反，他们通常都心明眼亮。

我们还不能确信，是否抑郁能让人更准确地看清自我，或是否是因为对自己看得太明白才变得抑郁。我们所能确信的是，至少有些抑郁症患者不能抚慰自欺欺人带给他们的伤害。

弗洛伊德将自欺欺人解释为一种自我保护机制。那些能威胁到我们的自责或恐惧情形都埋在我们的潜意识里。然而，现代心理学却不接受这一浅显的说法，而认为我们的心智是由自我和潜意识等组成的观点也过于简单化了。弗洛伊德的核心思想可能是正确的，即世界是残酷和反复无常的，而人们对事物的控制能力却是有限的。正当你看这本书的时候，一大块足以致命的卫星残骸正向你直冲而来，这是完全有可能发生的事，而我们却无能为力。尽管整体活在恐惧中似乎有点儿草木皆兵的嫌疑，但如果我们认真对待车祸伤亡事故的话，我们还敢驾车吗？在这种情况下，我们可能有必要为了生活得更好而扭曲那些围绕着我们的现实。

更具体地来看，乌比冈湖似的想法——我们都比普通人略好一点儿——不仅让我们加入了高速公路的车流中，而且也让我们为了实现更高的目标和野心而努力奋斗。如果我们真的把自己当做普通人——普通的智商、普通的魅力、普通的可爱——我们就能找到更好的工作、获得更高的成绩，以及寻找到更钟情的另一半吗？自欺欺人能让我们保有某种乐观的想法。如果在某种程度上，我们认为自己比别人强，那无论真相如何，我们都能借助这种态度去立志达成更高的目标，而这些目标我们原以为只有大人物才能实现。

大量的科学证据表明，信心（实际拥有的或是想象的）与成就之间有着某种联系。多年来的各项研究也发现，如果你想象自己会成功的话，这种想象也能帮助你成功，只是成功发生的背景不同而已。因此，在考试的时候欺骗自己说自己的智商很高，或工作面试的时候欺骗自己说能力很强，都能产生一些切实利益。无论是否高于平均水平，都要多想想自己总能帮助你获得高于平均水平的成就。

美国东北大学的研究员理查德·格拉姆佐、格雷格·威拉德和温迪·门德斯公布了一项符合上述说法的、吸引人的调查结果，接受调查的学生都夸大了他们的年级平均成绩——多增加了几分——但后来他们的实际成绩也的确提高了。另外，提高后的成绩通常与他们第一次夸大的成绩是一样的。换句话说，他们提高成绩是为了让他们的谎言成真。这种谎言可以被视为一种内心的渴望。学生们说，他们内心希望自己的成绩达到一定的水平，这种希望也许是毫无意识的，但最后他们却通过努力令这种愿望

成真了。

自欺欺人可以帮助人们获得比提高成绩更宏伟的目标。如果我们能诚实地评估和开展一项成功的业务，或在晚年彻底地改变类似职业生涯这种事情的成功机会，我们也许会正确并理智地做出决定。但是，如果我们非理性地、乐观地评估我们所面临的挑战，那么就可能更容易发现驱动我们实现那些不可能实现的雄心的动机。在这种情况下，我们需要回顾过去来激励自己，因为人类所取得的许多巨大成就在当时看来似乎是根本不可能实现的任务。在便携式计算器发明之前，谁会想到我们会把人送到月球上呢?

另外，自欺欺人除了会帮助那些为了远大目标而努力奋斗的人之外，还会帮助那些沉浸在过去的苦痛中而不能自拔的人。受过伤害的人可以说服自己，事实上，他们能掌控自己的生活并且能比那些固执己见、保持现实看法的人过得更好。癌症患者在生病后不断进行自我调节，并在好转之后告诉自己可以通过饮食或维护真爱而防止疾病复发。这种由自欺欺人所创造的安全感的确有助于心理健康。

针对我们的性格、雄心或弱点的自欺欺人，无论从心理上还是从身体上都能令我们从中受益。而且，它在我们和他人交往的过程中也具有助推力。布法罗大学的桑德拉·莫里和安大略滑铁卢大学的约翰·福尔摩斯就情人之间和夫妻之间对彼此的看法进行了深入广泛的研究。结果发现人们都会把他们的另一半理想化，正面的特征会被夸大，缺陷会被缩小。伴侣之间的这种夸赞其实是保证亲密关系的法宝之一。双方都用积极正面的视角看待彼此，从而令他们的关系更持久、对彼此更满意。更有意思的是，心理

学家们还发现，人们自欺欺人地保留自己对对方的意见能令他们的关系变得更好。同理，在保持这种亲密关系的时候，人们会从精神层面赞美伴侣或情人，然而一旦脱离了这种关系，人们在对待对方的时候就变得严苛而缺乏理性。因此，正面特质就被忽略或缩小了，而负面特质则被夸大或添油加醋了。两性竞争可能会令这种关系难以长久，因为我们总希望另一半都是完美的，然而事实却告诉我们：每个人都有不足之处。

更广义地来看，自欺欺人也是社会生活的一个重要组成部分。无论我们怎样美化他人，他们在我们的生活中终究还是普通人，我们最亲密的朋友、丈夫或妻子、同事及家庭成员们都是自私和各怀鬼胎的。不幸的是，有时候他们的这种举动会冲我们而来。但是，认为我们的关系网充斥着自私和恶念的这种想法真的能带给我们什么好处吗？或者，换位思考，这个网络会因我们的主观意志而改变吗？

为了得到答案，美国和加拿大的一些人类学家设计了一个电脑模拟双人游戏。游戏中，每个玩家要决定是否开展联合投资项目。他们的选择是，如果对方对共有资金的投入达不到一定程度的话，就不能开展联合投资项目。在连续几次的模拟交流后，研究人员发现那些在历史上有过合作关系的人通常会忽略合作者的一些自私行为，而选择继续合作。此外，研究人员还认为，从长远来看，这种行为模式其实能令整个大社区获得最大的收益，换言之，偶尔忽略人们的某些恶行也能让这个社会在很大程度上获得收益，而那些不断冒犯他人的人必定会被排斥在外。但是，据实而论，这种模拟也表明，结束不完美的工作关系比维持这种关

系会带来更大的损失。

这种说法为我们提供了一种关系模式，在这种模式中，我们尽最大的努力，否定那些反常的欺骗和巧取他人利益的行为，从而让社会得以正常运转。从某种角度来看，这其实属于一种进化行为。有理论表明，早期的人类能够忽略像欺骗这样的行为并从中获利的原因是，他们把这种行为局限于一个较小的人群范围内，在这个群体中人们的生活更稳定、关系也更密切。按照这种逻辑，我们并没有在年轻的时候学会如何忽略他人的缺点，我们的基因遗传似乎令这些缺点隐形了。

还有一些理论也是通过自欺欺人论演化而来的。有些心理学家推测，我们懂得自欺欺人是为了规避我们自己一直遵守的行为规则。也许，我们内心反对那些巧取他人利益的活动，但如果我们能说服自己不是在进行不正当的活动而是在“创造会计业务”（creative accounting）的话，我们其实就回避了心理上的禁忌，转而做我们想做的事。

所有这些思维方式的主要脉络是，自欺欺人在某些情况下是善意的——或至少能让自欺欺人的人从中受益。这种说法在某种程度上是正确的。然而，自欺欺人所带来的风险也是显而易见的。特别是在我们做决定的时候，我们可能需要认清现实，而自欺欺人却令我们难以做出正确的决定。通过本书我们了解到，撒谎有利有弊。无论我们是被骗者、撒谎者，或是自欺欺人或两者兼有，这种说法都是成立的。

正如前几章所提到的欺骗的几种类型一样，与谎言同在的第一步就是要意识到它的存在。特别是在我们对自己撒谎的时候，

这一点更为重要，因为这样的谎言我们通常都意识不到。社会心理学家卡罗尔·塔弗瑞斯与埃利奥特·阿隆森合著了一本名为《有人犯了错（而不是我）》的书，主要是关于自我合理化所带来的危害。他们总结了一些明显自相矛盾的行为，并且通过一种鲜明的隐喻手法来记录我们对自己所说的这些谎言。“我们要像好司机一样，”她在《高等教育年鉴》中解释道，“要能意识到自己的视觉盲点，只有不断了解自身的心理盲点，我们才能更好地弥补不足之处。”

这种隐喻似乎特别贴切，因为我们都是高水平的司机。

第七章

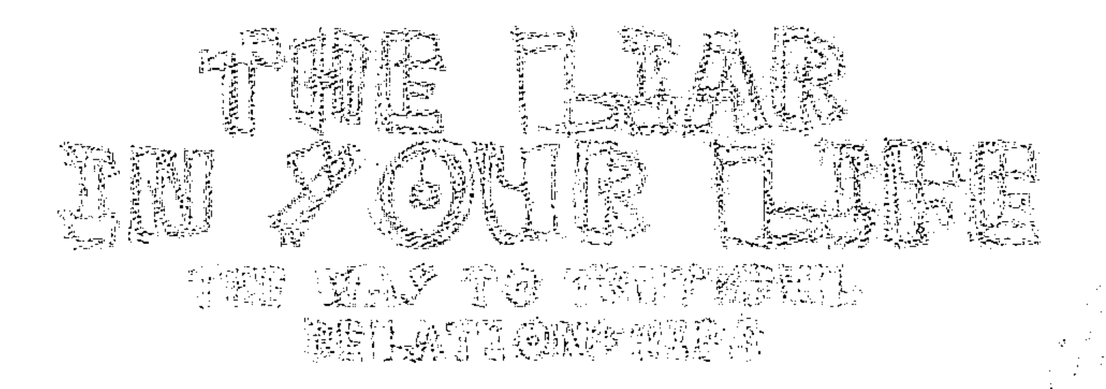
伪装类欺骗：使我们看起来更富有、更聪明、更优越的谎言

可能会让你上当受骗的约会

成为一个职位的适合人选，即使你并不适合

攀比与谎言

“事实是，我想要你投我的票！”



密苏里州的杰拉尔德镇，人口只有1 200，地方警察的数量也屈指可数。然而不幸的是，杰拉尔德镇存在毒品问题，特别是冰毒。当然这种情况并非杰拉尔德镇才有。近几年，冰毒实验室如雨后的毒蘑菇般在美国中部的农村地区频繁出现。大部分的城镇像杰拉尔德一样，没有足够的力量来处理这个问题。所以，当一个联邦侦探抵达杰拉尔德并宣布他被派来协助当地执法人员打击贩毒者和吸毒者时，他受到了极大的欢迎。

镇上的居民认识他后，给了他一个非常符合其几乎完美的联邦铁腕缉毒武士形象的称呼——“警长比尔”。他身材高大，胡须刮得很干净，身上配着枪和徽章，开着配备了警报器和警用无线电装备的福特牌维多利亚皇冠汽车，在镇里巡逻。当被问及他的全名时，他变得很不耐烦，说这可能会影响他的调查工作。

抵达杰拉尔德不久，警长比尔就开始积极参与了一系列的突袭行动。据说他直接踢开门搜查民宅，扣押财产，并用手铐将嫌

疑犯拷住。所有的这些行动都是在未出示搜查证的情况下实施的，他声称联邦侦探无须出示搜查证。于是，警长比尔开始受到当地媒体的关注，特别是他声称，联邦侦探可以在无需出示搜查证的情况下实施行动。（根据以往的在案记录，实际上他们是不能无证行动的。）

杰拉尔德当地媒体《加斯克纳德县共和党报》的一个记者开始了针对警长比尔的故事挖掘。没有多久，他就发现所有这些都是骗局。警长比尔的真正名字是比尔 · A · 雅各布。他不隶属于任何联邦机构，只有在小城镇执法的经历，而他还曾当过婚礼策划人员和保安员。真相大白，警长比尔原来是一个骗子。

雅各布肯定是一个很具说服力的人，他愚弄了市长、警察局局长、镇上的议员。即使他已被证实是一个骗子，杰拉尔德的一些居民仍旧不顾事实，执著地相信他是联邦侦探。他们认为这些披露的东西只是一个精心编造的封面故事，没有任何证据支持对其定罪。雅各布诈骗的后果是，几名警察失去了工作，杰拉尔德居民花费了百万美元的民事权利诉讼费，雅各布自己则面临冒充政府人员的23项相关起诉。

在本书的前面章节中，我们也披露过与雅各布的诈骗类似的案例是如何取得成功的。当骗子试图欺骗我们时，他们有一个强大的优势：人们在许多方面倾向于相信，这种思维定向往往很难克服。事实上，当“警长比尔”这一光辉形象出现在公众面前，本身就很容易使人入彀。这类事件也值得我们讨论。为什么雅各布费尽心机进行这样的精心策划？为什么会有人冒充联邦侦探，组织突击搜查并破门而入？伪装另一个身份的事件背后，具有什

么心理学因素？

对于比尔·A·雅各布，最明显的解释似乎与事实并不相符。他没有从他的诈骗中得到经济利益。他告诉地方当局，他的薪水是由联邦政府支付的，他的服务几乎没有花杰拉尔德镇一分钱。也没有证据可以证明雅各布是疯了。他用详尽的步骤隐藏自己的真实身份，甚至提供了一个假机构——“multijurisdictional task force”的电话号码来伪造履历。换句话说，这同样证明了比尔·A·雅各布并不是真的“相信”自己受雇于DEA（毒品监管局）。他的欺骗是故意的，至少在开脱自己方面是非常理性的。

各种欲望充斥于现代生活。我们生活的社会总是鼓励大家想尽办法，以达成诸如使自己瘦一点、更具适应性、看上去更老于世故等等目的。或许，人的自然属性中就具备了抵抗自满的因素，这促使我们在目前的条件和情况下更进一步。然而，无论来自自然因素和社会因素，对“更好”的渴望都是极其真实的，这种渴望可以通过千百种形式展示出来。有人采取自我实现的方式满足这种渴望，比如参加学习一门新语言的课程，有些人会去买一辆新的汽车，而还有许多人通过弄虚作假满足这种冲动。

我们最终无法确切地分辨出比尔·A·雅各布欺骗的潜在动机，特别是这些动机对其本人来说可能也是模糊的。然而，如果我们抽丝剥茧，那还有什么更能满足雅各布“超越自我”的愿望呢？联邦侦探还是小城镇的警察？基于此种分析，他的行为相对于千百人都有的动机来说再正常不过。大多数人到目前为止还没走到冒充DEA这一步，但我们几乎都会有一些“超越”自我的行为，这些行为严格说来不会总是诚实的。

我把这种欺骗称为“伪装类欺骗”。这个术语指的是一种广义范围的谎言，包括了让我们（用任何标准衡量）把显得比以往更优越作为目标的任何欺骗手段。术语“伪装类欺骗”似乎暗示某些小手段，比如一些偶尔的小小的捏造行为，以及类似的粉饰缺点的行为。但是，正如比尔·A·雅各布的案例表明的，伪装类欺骗可以包含实质性的重要捏造和同等实质性的重大后果。事实上，一些近年出现的源于谎言的重大丑闻都可以归类于伪装类欺骗。

伪装类欺骗也是最常见的欺骗形式。正如我们在本书中所看到的，这种谎言会在社会交往中有规律地出现。这些谎言可以是单纯的使交流更动人，或者避免谎言的目标受到感情伤害。这些谎言在日常交往中，常常会使说谎者心理产生舒适的感觉。为了给人留下深刻印象，或者出于类似原因减轻恼人的不安全感，一个人可能发明“事实”，或者用虚伪的手段去弱化一件难堪的事情。也就是说，为了使自己处于有利地位，他们可以任凭自己沉溺于伪装类欺骗中。一个不受关注的绩效评估可以被重新搞得热情洋溢，重复听到的一个笑话却可能获得满堂彩，这样的谎言是很普遍的。正如我们后面将要看到的，在人与人交往的过程中，社会和心理双重力量的驱使会使得伪装类欺骗在某种程度上基本上是不可避免的。

也许会有人争辩说，人际交往中的谎言只是更广泛的伪装类欺骗中的一种。一些心理学家坚持西方心理学的一个普遍的基本原则——装饰行为，诸如化妆、不同的发型等，就构成了欺骗的基本因素。从这个角度来说，人展示出的外貌特征往往可以反映其心理的真实性。比如，着深颜色的口红就代表了某种形式的谎

言。当我们“真实”的外貌被脸部着妆、眼线、有色隐形眼镜等遮掩起来后，展示在人们面前的形象就存在了某种程度的欺骗性。以讨论问题为目的，类似带假发是否意味着企图遮掩头发的长度和颜色等问题我们没有必要去深究，人们总是习惯于通过修饰外貌来实现某种控制，只要注意到这点就只够了。从服装选择、化妆品使用到蛋白质水疗等，我们通过各种手段实现这种控制。不论我们是否得出了这些行为意味着欺骗的结论，但当构成这些行为的态度宣之于口之后，这些都是显而易见的。比如，牙齿脱落了换成一个假的，这就将令人尴尬的决定隐藏在谎言背后。

众所周知，外观形象对我们文化的影响是无法摆脱的。需要牢记在心的是，“形象”形成的概念并不只是局限于视觉领域。现代社会对“理解他人”给予了非常大的重视。近年来，电视真人秀、网络博客的蓬勃发展，证明了人们对调查他人生活以及展示自我所拥有的巨大兴趣。如果将这些观念整合起来，伪装类欺骗就不难理解了。对他人的想法给予巨大关注的同时，就很难限制我们试图用各种方法去影响这些想法。表现真实的自我经常让步于表现“最好”的自我。在试图潜移默化地将全部观点灌输给别人，并且给别人留下深刻印象的情况下，这种倾向会特别明显。

可能会让你上当受骗的约会

某些情况看起来会将人们带入恐怖的故事中，如去看牙医、加入当地的汽车协会去旅行，以及也许是最臭名昭著的相亲。你可能不止一次听说过这种灾难性的相亲。如果你单身一阵子了，

你可能也经历过一次。

我的一个学生曾向我提供了一个灾难性约会的有趣观点。他承认，他是这场灾难的缔造者。当时，他正在和一个聪明美丽的年轻女人吃饭。突然，他发现自己正在胡说八道——他计划在接下来的夏天骑自行车旅行穿过南美。他讨论他的旅行路线、想买哪种类型的自行车。问题是，他根本没有计划去完成这次旅行。骑自行车旅行南美只是他无所事事时的臆想，根本没有具体去做的意图。不幸的是，他的约会对象是一个自行车旅行爱好者，当她向他询问更多细节时，他不可避免地承认自己对她说的基本是个虚构的故事。于是，这次约会上了她的恐怖故事排行榜。

对于这则故事，令我吃惊的是这个学生没有习惯性的不诚实。更确切地说，他是一个直率和体面的人。并且，他对这次约会中自己的行为表示非常尴尬。那么，他又是怎么发觉自己正在编造自行车旅行南美的谎言的呢？

当我们考虑伪装类欺骗的潜在因素时，这个关于约会的故事提供了一个富有启发意义的样本。人际接触都与人们彼此的相互评价相关：我们会通过各种各样的尺度，包括从人本身到经济状况，去评估一个潜在伴侣。这个样本中的情境无疑是给参与其中的人施加了心理压力。当我们处于被评价的位置时，我们总是本能地希望获得积极的评价。即使参与者中的一个人对约会对象不是十分有兴趣，他们也仍旧希望保持自尊。即使面对一个厌恶的陌生人，我们表现自我良好一面的愿望依然强烈。

然而，表现自我良好一面的过程远非这么简单。在先前的章节中，我们已经说明了自我展示的心理构成，以及展示个人魅力

和相关个人特性的各种手段。正如我们已经讨论的，自我展示通常是一种选择：某个冲动要继续还是要停止；某个意见要表达还是要隐瞒；某个笑话是讲出来还是保留给另一个场合。约会时我们会频繁地在我们的个人经历中选择一些细节提供展示：最近的升职会被提及，而汽车贷款的事要隐藏起来。自我展示代表了某种包装——判断并选择应景且吸引人的题材的一种方法。

这种自我展示的过程是我们面对每个社交场合的一种通则。只有社交白痴才会在每种场合、每种人群中都使用相同的社交手段。其余的正常人都会针对我们正在谈话的目标、我们所参与的情境决定该说什么，以及决定如何表现——正常人都会将这些环境因素看得十分重要。约会的故事只是我们整日所面对的环境压力的一个缩影。虽然我们不会总是要对他人明确表示爱慕或打动对方，但我们与他人接触，不可避免地会牵涉到揭露或隐瞒、强调或忽视等等选择。

这将我们带回到伪装类欺骗中。如果将自我展示归类为自我调整以适应环境并产生积极效果的过程，我们就可以看到诚实地表现自己与伪装类欺骗之间的天壤之别。如果我们发现自己面对环境需求时，某些方面有所欠缺——我们感到自己缺乏智慧、风趣、环境需要的生活素材等，我们就可能编造虚幻的故事。再次强调，即使真实的表现自我同样会产生积极的效果，我们也仍旧会选择编造谎言。在某种程度上，我们会发现自己通过曲解和捏造摆脱了阴影。

首次约会，这种诱惑尤其强烈。外貌、个人成就、社会地位，这些显见的压力会迫使我们的不安全感浮上心头。伪装类欺骗是

针对这些压力的一剂“良药”。更进一步，约会的“赌注”会高到使人目眩神迷。设想一个人正在参加一个令其欣喜的约会，他或她会判断约会时自我展示的潜在回报，包括从短期的肉体满足到长期的感情需要的任何东西。换句话说，一次成功的约会意味着成功捕获某先生或某女士。在此背景下，打动对方的渴望会使人轻易抛弃诚实，选择编造虚假的承诺。

我的学生编造的骑车旅行谎言的原因最初无法解释，但现在也由此得到释义。在自我展示时，人们对谎言的抵抗力是非常脆弱的，相亲时的心理压力也是尤其强烈的。我的这个学生希望打动对方，最后选择了捏造运动冒险的故事以提升自己在对方心目中的价值。

当然，不是只有他会有这种行为。研究发现，伪装类欺骗在这种浪漫的情境下会经常发生。贝勒大学心理学研究员韦德·罗瓦特（Wade Rowatt）、迈克尔·坎宁安（Michael Cunningham），以及毕雷·德鲁恩（Perri Druen）进行了一项研究：关于人们初次约会时表现自我的方法。罗瓦特和他的同事特别感兴趣的是，人们在自我展示时会根据潜在伴侣的吸引力采取不同的策略。也就是说，人们是否会根据他们所追求的对象的吸引力的多寡而改变策略？

罗瓦特和他的同事为志愿者们提供了其他异性参与者的包括照片和个人描述的档案（这项研究中选择的参与者都是异性恋者）。这些档案中，一些是外貌比较吸引人的，另一些则缺乏吸引力。研究人员告诉参与者，根据他们填写的东西，测验后会选出一个人与其约会。研究人员接着分析参与者的试卷，以便弄清

他们如何将自我展示给他们认定的爱情伴侣。

测试中的参与者并不是完全诚实的。在自我展示的压力下，这不令人惊讶。但是测试发现，针对更具吸引力的个人，参与者的谎言会更多。换句话说，更大的吸引力意味着更多的欺骗。罗瓦特和他的同事发现的这种欺骗的天性同样发人深省。参与者说谎，通常是为了展示出与档案上的人的更多相似性。基于对“对立的特性具有吸引力”这类格言的强烈反对，参与者会对他们的爱情目标编造一些相似点。

夸大相似点是一种为了赢得他人好感的传统策略。我们都会被告知，首次见面要将话题集中到“共同具有”的东西上。出于同样的原因，开始建立关系时，“不具备共同点”通常是一个具有毁灭性的开始。即使共同点根本不存在，伪装类欺骗仍能为共同的爱好、共同的性格等建立起一道桥梁。罗瓦特和他同事的研究表明，当人们想要对潜在伴侣表示爱慕时，他们会通过谎言将自我展示为“恰恰”与他或她很相似。

就这样，伪装类欺骗可以在爱情领域中另辟蹊径，伪装类欺骗会以一种十分微妙的方式获得爱情目标对彼此一致性的心理认同。一个男人告诉他的约会对象，他也是一个家庭观念很重的人；一个女人告诉她的约会对象，她也一直在寻找庄重的承诺。注意，这些伪装类欺骗的使用者绝不是互相排斥的。实际上，对自身经历的捏造和对相似性的虚构会以很复杂的方式组合在一起。例如，当一个女人较早地在经济方面取得了成功时，在这类年轻女性中就会有一种趋势——她们为了不威胁到潜在伴侣的自尊，会假装挣到的钱比实际挣到的“少”。在你觉得有可能取悦约会对象时，

使用伪装类欺骗可以让自己看上去与实际相比稍稍不够成功。

伪装类欺骗当然不仅限于爱情场合。实际上，伪装类欺骗甚至不仅限于社交场合。与某些特定标准相适应的压力由来已久，获取并保持一个职位就必须满足雇主对个人技巧和能力的需要。正如人们使用伴随虚假个性的伪装类欺骗打动并吸引准伴侣一样，他们同样也会使用伴随虚假学历和履历的伪装类欺骗打动准老板。

成为一个职位的适合人选，即使你并不适合

麻省理工学院的招生办主任于·琼斯，因反对美国大学招聘系统的高压力和高强制性的文化而获得了广泛好评。琼斯建议青少年，对于一位常春藤盟校招生负责人理论上的理想，不要试图去实现，而是要将更多的精力集中到如何做好自己上。她的出版商对她的《更少的压力、更大的成功》（*Less Stress, More Success*）这本书有如下描述：引导青少年通过大学录取并取得卓越成绩的新途径。该书承诺，将帮助应试者“使真实、纯粹的自我从书面工作中摆脱出来”。这是一个动人的想法：让真实超越所有制度的要求，而成为最重要的要求。

然而，当琼斯自身的不检点行为曝光后，她的这些思想就只能成为一个讽刺。在琼斯的职业简历中，她声称自己拥有不同大学的三项学位，分别来自奥尔巴尼医学院、联合大学和伦塞勒理工学院。事实上她仅有的一个学位是来自纽约奥尔巴尼一个没有名气的天主教大学。紧随着丑闻之后，琼斯辞职，结束了她在麻

省理工学院23年的职业生涯。

于·琼斯的故事引起了国家媒体的集中关注。在如此著名的大学里发生如此显眼的欺骗事件，也使公众迷惑不解。然而事实是，琼斯的行为并不令人惊奇。美化简历的行为相当普遍。准确数据未知，但研究表明，有2/3的人夸大或直接捏造其管理经验。给简历增加材料非常普遍，常常可归类为“人人都会做”，且风险极小的违法行为。在这样的环境下，职位申请人如果“不”在简历中夸大事实，就会陷入被动。这也成为欺骗的另一动力。

招聘面试，职位申请过程中的另一个基本要素也给谎言提供了更大的机会。面试是口头形式实现的，所以不会留下可查证的记录。许多人将这看成是对欺骗的公开邀请。由于这些陈述无法在将来被审查，所以针对夸大成就或取得不恰当信任的检查力度会变得更加弱小。

如果我们考虑到申请职位或面试时的心理动力，或许所有的伪装类欺骗都不应使我们感到惊奇。人们在首次约会时使用伪装类欺骗的各种诱导因素，与人们找工作时撒谎的各种诱导因素从许多方面来说都是一样的。可以评估出，首次约会的心理压力也与工作面试相类似。我们再次详细审查各种因素相互作用的全部目的：当主持面试的人员以一系列的标准——从职业技能到个人性格——去评判求职者时，这种审查会使被审查人因为额外潜在的经济利益，而激发出与首次约会时相同的取得成功的冲动。工作面试和首次约会一样，其实是面对高额“奖金”去自我展示的一种挑战。决定什么该说、什么要隐瞒非常重要。在这样的环境下，自我展示会轻易地屈从于伪装类欺骗。

伪装类欺骗通常在找工作的情境中发挥作用，且常常是非常明确和具体的，因为雇主非常清楚他们雇的人需要什么条件。如果一个人缺乏任何特定的必备条件——经验、学历，那么伪装类欺骗会给他或她提供赢取职位的机会。对于于 · 琼斯，获取职位的障碍可以通过简历上的几行谎言轻易克服。

表现形式可以不同，但伪装类欺骗潜在的心理因素却基本上是相同的，这是我们需要理解的重点。对于“我们是谁”所造成我们意识到的差距，可以通过谎言掩盖起来。谎言有时会是臆想的自行车旅行，有时是大学文凭。成就、性格、经验——不管是什么，当我们意识到自己与想要表现的有差距时，伪装类欺骗就会提供一个补救措施，即使这个补救不能维系多久。

相比之下，与商业领域、社交领域的伪装类欺骗相对应的，是被称为斯图尔特 · 斯莫利的处世之道。斯图尔特 · 斯莫利是由阿尔 · 弗兰肯在《周六夜现场》（*Saturday Night live*）中扮演的一个人物。斯莫利是一个狂热的自大狂，因为他标志性的自我肯定而为大众所知。他会盯着镜子中的自己，重复对自己说：“我很好，我很聪明，该死的，别人都喜欢我。”为什么伪装类欺骗从一开始就成为我们生活的一部分呢？如果我们不具备某项工作技能，我们就可以学习，或者干脆找一份自己胜任的工作。如果爱情伴侣不喜欢我们的玩笑，那肯定会有其他人喜欢。为什么我们不遵循斯图尔特 · 斯莫利的引导，简单地接受自我的满足呢？

问题可能是我们不像斯图尔特 · 斯莫利，我们无法只是看着镜子去满足于自高自大。事实上，也许自我满足也不是关键。我们求助于伪装类欺骗，可能不是因为我们怀疑自己不够好、不够

聪明、不够可爱，而是因为其他人更好、更聪明，并且该死的是他们比我们更可爱。

攀比与谎言

韦德·罗瓦特、迈克尔·坎宁安和毕雷·德鲁恩的另一个研究课题，是结合自己的研究找出人们如何对他们的准爱情伴侣撒谎。他们发现，与不太具有吸引力的约会对象相比，参与者会更倾向于对更具吸引力的对象说谎。他们对参与研究的志愿者是否意识到了这种偏向性感到好奇。所以在第二项研究中，他们直接询问参与者是否更愿意对外表更好的人撒谎。令人惊奇的是，大多数参与者承认他们是这样的。他们说自己倾向于对任何事情撒谎，包括个性、收入以及曾经的关系等。

这个调查结果表明，伪装类欺骗在表达爱慕的过程中已经成了一种策略。不诚实的方法却常常以美好的目的而使说谎者沉迷其中。换句话说，当一个花花公子在酒吧告诉某位女士他是玛丽亚·凯莉的音乐的狂热粉丝时，他知道自己在做什么。

有时伪装类欺骗是非常微妙的，它或许还有另一面。再次思考我的学生和他发明的自行车旅行的故事。他对自己说的东西也感到很惊讶，这表明我们并不总是有意识地使用伪装类欺骗。虽然伪装类欺骗的效果可以人为控制，但其来源可能并非是有意控制的。

为了搞清楚伪装类欺骗是否会不受控制地出现，我按照我学生的建议，研究了人们对威胁到其自尊的情况会有什么反应。这

项研究是这样的：我告诉参与者，一个大公司正在创建一个研究项目。这个研究项目可以找到评定求职者的最好办法。参与者需要参加一系列的测试，以评判他们在某一领域的技能和资质。他们会和另一个房间的一个同伴分到一组，进行同样的测试。参与者和同伴要对彼此的答案做出评估。实际上，另一个同伴是虚构的——这是为了构成对谎言的心理进行研究的另一个样本。但是为了让这个测试发挥作用，必须让参与者“相信”存在另一个和他非常相似的人在做着同样的测试。

测试的第一部分包括对分析能力的考察。这些问题是从旧版本的GRE试题中随机抽取的。一旦参与者完成了这部分，答案就会被拿去“分级”。几分钟后第一部分的分数会传达给参与者，重要的是，他们同伴的分数也会同时交给他们。

这也是我们所有计策的一部分。没有同伴，问题答案实际也没被“分级”，我们的目的只是让参与者的表现有一个鲜明的比较。伪造的结果表明他们的测验得了较差的分数，而他们的伙伴成绩优秀。换句话说，当一个参与者看到自己的这一部分考试分数较低，而同时在隔壁房间的同伴取得高分时，她会因此遭到沉重的打击。

在提供分数（故意制造不安）之后，参与者又收到一份调查个人信息的问卷，并且被告知他们会与取得高分的同伴互换调查问卷。调查表涉及平均成绩、成就和技能等等。

一旦完成问卷，参与者就被告知实验基本上结束了。但是还有更多任务：参与者需要对他们的问卷调查做一个综述，说明所有的夸张之处以及之间的差异，并坦承答题时所说的谎言。实际

上这种评价正是研究的关键之处。我想看看在测试分析能力的问卷得了较差分数后，参与者会对这些问题摆出什么姿态；测试时自尊心受到严重打击之后，自我展示将如何以文字的形式表现出来。

结果表明，参与者使用了大量的伪装类欺骗。被告知同伴分数远高于他们之后，参与者马上开始鼓吹自己的成绩、成就和技能。总的来说，调查中有1/4的人的回答是假的。（重要的是，一组被告知分数远高于同伴的参与者，撒谎的概率要低得多。）

考虑这些结果时，有两个事实必须强调。第一，所有的参与者都没有因为他们的谎言获得任何东西。没有需要争取的工作，没有需要赢得欢心的爱情伴侣。在这次个人问答中撒谎，根本没有任何实际利益。第二，参与者从未见过他们的同伴，也没有任何理由相信自己会见到同伴。如果同伴的高分威胁到他们，如果他们希望通过提供的个人信息给同伴压力，那么这些动机都是在隐蔽地发挥作用。

那么该怎样解释这样高的撒谎概率呢？心理学家将这种情形称为“攀比”。这是自我与他人之间做出的比较：他们依据一些传统标准——更聪明、更有名、学业更成功——所产生的优越感。不要说大量的心理学理论和研究，即使通过常识，我们也会知道这些比较对自尊有什么影响。当我们攀比时，我们的自尊就会面临被伤害的危险。总是意识到别人有更成功的职业生涯、更有吸引力、更聪明，那没人会喜欢这种感觉。相应的，我们会想方设法将自己保护起来，以免受到威胁，这样的过程会让我们重拾信心。

在我的研究中，参与者都面临着一个非常清晰的（尽管是虚

构的）比较：他们被告知，他们的同伴在分析能力测试中得了更高的分数。他们的反应通常是通过在纸面上“鼓吹”自己来保护自我形象，他们使用伪装类欺骗提升自己。这种欺骗表面上是针对他们同伴的，但是谁会去阅读这些做了假的个人问卷呢？而且，这些同伴是他们从未见过的人，或许永远都见不到。我们并不是要将关于欺骗的问题焦点引申并归结到参与者自身上。实际上，是他们的自尊受到攀比的威胁，所以他们的焦虑感需要某种形式的安慰。

这个概念是说，伪装类欺骗在我们危及自尊的情况下，可以作为一种自我操控的慰藉行为，是一种弱化因攀比产生的不适感的途径。为什么罗瓦特和他的同事会发现，人们在面对有吸引力的人时谎言会频繁地出现？这里提供了另一种解释。并不是说某个人有吸引力，而是我们感到他们“比我们更”具有吸引力。正如我的研究证明的，面对攀比的压力，人们通过伴随伪装类欺骗的谎言展示自我。我们提供并展示一个虚构的自己，一个不需要害怕和别人比较的人。虚构自己，也许能、也许不能打动或愚弄其目标，但这种谎言却可以使“我们自己”感觉更好。通过伪装类欺骗创造的虚假形象，我们成为一个看上去使我们自己都觉得敬佩的人。

伪装类欺骗的心理作用是非常多样化的。虚构一个自己，可能是为了我们实现冷酷操控，也可能是为了在私底下保护我们脆弱的自尊。这些作用通常会同时产生。谁能说清楚，某些手段要用到什么具体程度才能打动别人？要用到什么程度才能打消疑虑并安抚吹牛的人？但的确在一个特定的领域内，强大的心理压力

会引发伪装类欺骗。也许在这个领域，欺骗会以最集中的形式聚集在一起，而在这个领域发生许多最臭名昭著的伪装类欺骗的案例也许并不令人意外。

“事实是，我想要你投我的票！”

希拉里·克林顿在2008年的春天竞选民主党总统提名时，描述了她在饱受战争摧残的波斯尼亚的一次令人难忘的旅行。这次旅行发生在10年前，“我记得是在狙击枪的火力下走下飞机的。”她举例说，“机场可能有某种形式的欢迎仪式，但我们只能低着头跑进汽车，然后去了我们的基地。”然而新闻画面却讲述了一个不同的故事。克林顿和她的女儿切尔西从容抵达了波斯尼亚之后，甚至还收到一个年轻姑娘送上的一份礼物。根据后来披露的消息，克林顿的旅途中不但有女儿和媒体记者一直陪在身边，而且还有喜剧演员辛巴达。当被要求解释这一差异时，克林顿宣称这是她的“口误”。

在同一周期的选举中，一名共和党提名的总统候选人米特·罗姆尼，声称他的父亲乔治·罗姆尼先生，同时也是前密歇根州州长，曾经“与马丁·路德·金一起游行”。很快就有消息披露，实际上罗姆尼先生从未做过这件事。罗姆尼声称，他只是在比喻的意义上说他的父亲“支持”马丁·路德·金，而不是身体上的共同“游行”。

这种情况下的欺骗（或者更宽厚地说误解）不是什么新鲜事。1840年的总统竞选中，威廉·亨利·哈里森为他出生于简

陋的“小木屋”大肆宣传。可实际上他出生在一个强大的政治家庭，并且是在弗吉尼亚州一个大农场长大的。没有一个选举周期，候选人身上不发生一些类似的事件：他声称，自己在立法过程中起到重要作用；她声称，自始至终支持某项事业，实际上她一度持反对意见。虽然政治家们嘴上强调诚信的重要性，但他们的行动却表明了截然相反的价值观。

人们很容易得出结论，正如许多政客做的那样，他们根本就是天生的表里不一。这种思想进一步提出，竞选公职者就是一群将谎言写入了DNA编码的人。

但是需要记住，正如我们在本书中看到的，各行各业的人们都在编织谎言。政客们并不是人类中一些禀性表里不一的异类。相反，他们不诚实的行为，特别是伪装类欺骗，实际上不是使他们迥异于我们，而是使得他们更像我们。

为了弄清楚这种相似性的本质，我们来思考一下参加竞选的过程。自我展示的需求是非常强烈的。现代的竞选几乎纯粹是培养一个特定的形象，以吸引选民（或至少大部分人）去投票。从某种意义上说，每天的竞选行程就像一个超大规模的工作面试，候选人努力适应某种特定的标准——全体选民的详细审查。

这种心理压力异常强烈，混合了来自铺天盖地的媒体的压力以及无所不在的竞争对手的压力。对大多数人来说，我们所面临的竞争是隐性的。工作中与我们头衔相同的同事，在理论上可能会阻止我们获得晋升。决策者在我们和同事之间做出选择，但最终的决定却也很少会如此引人注目。另一方面，政客们在竞选活动中，每天面对着实际存在的竞争，而竞争对手往往有相同的技

能和特质。

简而言之，竞争使得以潜在的伪装类欺骗为标志的诸多因素综合在一起。有的是因为需要有效地展示自我而产生的高压力；有的是频繁的、无处不在的攀比带来的压力。如果心理学研究是正确的，那么伪装类欺骗就是面对这些情况的一个正常反应。所以当希拉里·克林顿基于自己在波斯尼亚的危险行程，而将自己展示为一个强有力的领导者时，或许我们应该以认同的尺度来缓和一下轻蔑的态度。

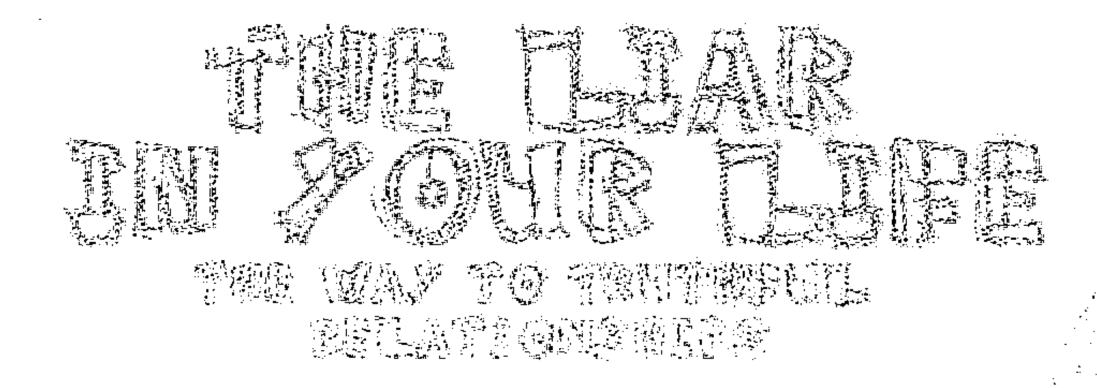
第八章

惊人的假相：那些蓄意的欺骗

谎言所带来的愉悦感

终生的谎言

利用心理趋势的艺术



下面我要说的这些事，是很多美国人都不愿提起的。在20世纪90年代初期，一些由十几岁的年轻人组成的乐队组合在美国风生水起，一度受到了无数人的追捧，比如曾经轰动一时、每每演出就造成万人空巷盛况的后街男孩（Backstreet Boys）和超级男孩组合（'N Sync），他们曾经销售过百万张大碟，并赢得了大量的财富。在这场文化风暴的鼎盛时期，一位名叫卢·皮尔曼的人出现在人们的视线内，皮尔曼曾经一手缔造了后街男孩和超级男孩组合，另外还有一些不是很知名的乐队。他身材高大，戴着眼镜，有着一张和善的、软面团似的面孔，他喜欢让他的超级乐队成员称呼他为"big poppa"，皮尔曼在取得成功后挥金如土，过着奢华的生活，不但购置了许多豪车、房产，并且还投资房地产行业。在佛罗里达的音乐界他俨然成了无人不知、无人不晓的明星，而且曾一度成为奥兰多城市里的灵魂人物。但是皮尔曼所组团队的其他成员却开始质疑，为什么皮尔曼享有他们所没有的巨

大财富，最终他们得出结论，皮尔曼吞占了他们的部分收入。最先采取行动来维权的是后街男孩，然后是超级男孩组合。

凯文·理查德森（Kevin Richardson）是后街男孩的成员之一，他曾对滚石公司表示："皮尔曼一直在欺骗我。"最终后街男孩和超级男孩组合赢得了官司，同皮尔曼解除了合约，并赢回了应属于他们的一些收益。但乐队成员并非是皮尔曼的唯一的欺骗对象。早在1990年，皮尔曼就在他所掌控的名为"大陆航空公司"（Trans Continental Airlines）内兜售一个所谓的"雇员投资储蓄账户"（Employee Investment Savings Accounts，后简称为EISA），兜售的对象大部分都是佛罗里达年迈的退休人员，有时仅仅通过一些陌生电话，皮尔曼就可以轻松地从他的EISA中赢得数百万美元的收益。但问题在于，大陆航空根本不存在，而且事实上他也从未设立过"雇员投资储蓄账户"。这种骗局就是遵循了一种古老的金融诈骗方式——"庞氏骗局"，即投资者投入资金有先有后，他把新加入的投资者的本金用来偿付之前投资者的利息和提款。最终，被骗的投资人和佛罗里达市政办公厅发现了皮尔曼大量的空壳公司网络、伪造的财务公司和造假的文件等。在出国潜逃后不久，皮尔曼在巴厘岛的一个度假胜地被逮捕归案。2008年，他被判入狱服刑25年，并要支付3亿美元罚金。我们一直都在关注骗局背后令人惊讶的动机。人们有时会说一些善意的谎言，或者源于保护自己而无意识说出一些谎言，然而谎言背后的原因并不需要多做解释。即使你没有获得心理学的博士学位，你依然知道为什么皮尔曼用虚假公司来骗取投资人投资。他的目的是为了赚钱，不管有多少其他因素导致了他的这种不法行为，这种目

的都直接得显而易见。

这一章我们将要用实例来举证这种欺骗行为的目的，完全置法律于不顾，是多么明目张胆且肆无忌惮。在日常生活中，我们几乎每天都要面对虚伪的阿谀奉承和为达便利而不得不说的诸多谎言。简而言之，在各种骗子的谎言中，像皮尔曼这类的谎言由来已久，且屡见不鲜。我把这种进行欺骗或者哄骗的行为，都统称为“蓄意欺骗”。这种行为不同于我们日常生活中所说的那些普通的谎言，而这些谎言或许已经自然融入到所有人际关系的架构中，并在人际交往的过程中发挥了润滑剂的作用。我们常常发现，办公室的同事十分喜欢看《犯罪现场调查迈阿密篇》（*CSI: Miami*），并且实际上，我们为这类事情说的谎并不是多么重要。进一步讲，正如我们在这本书里许多章节中看到的，我们日常生活中所听到的谎言，都可以追溯到说谎者的心理机制根源，但说谎者本人可能理解不了这个谎言将会带来的后果。毋庸置疑，普通谎言只是说谎者本人的自我安慰而不是有意愚弄他人，但“蓄意欺骗”正日益危害着我们日常生活赖以存在的社会结构，这些谎言降低了社会诚信，破坏了正常的社会关系。蓄意欺骗同普通谎言之间存在着很大的差异，“蓄意欺骗”甚至可以引发严重的后果，且大多都直接引发经济后果。“蓄意欺骗”不仅仅只关乎说谎者本人的心理根源（尽管正如我们将看到的，说谎者的最初意图在心理机制中起到了多么重要的作用）。其实，他们往往同被骗者的心理根源更为密切相关。这类“蓄意欺骗”的目的在于赢得错位的信任，实施虚假的经济交易。简而言之，蓄意欺骗是带有不良目的的欺骗。要时刻谨记，蓄意欺骗将会带来十分严重

和危险的后果，这非常重要。尽管相对而言，它们数量不多。

在现实生活中，象卢·皮尔曼这样既有能力又有想法，为达到非法目的实施大规模诈骗行为的人寥寥可数。我们说，更多的小谎言，往往是类似那些在维修过程中为了多收取费用的机械修理工一样进行的欺骗。这些行为的发生概率，较之日常生活中的虚假吹捧以及虚假的社会礼节的发生频率，更少之又少。尽管数量很少，但蓄意欺骗在很大程度上决定了我们对谎言的看法。我们大部分人都认定，说谎者是要通过他们的欺骗行为来赢得某种实际的利益，所以人很难去接受这样一个观念，即我们听到的大多数普通谎言都是出于说谎者想要获得心理上的满足感，或者说，是为了赢得我们以及说谎者本人双方的心理满足感。但这样的事实往往发生于配偶之间，比如在最近一次的装修中，其中一方不想说桌子的油漆涂得很糟糕，而另外一方也不想拆穿它。与日常生活中一些阿谀奉承的行为以及善意的谎言完全不同，蓄意欺骗的原因决定了行骗者所采取的态度。蓄意欺骗都有着鲜明的特征：无辜的受害者、厚颜无耻的欺骗者和意外且惨痛的经验教训。卢·皮尔曼的骗局被揭发后，立刻引起了国内媒体的广泛关注。当我们讨论并且思考这类骗局时，我们往往关注在电视或报纸上所看见的，或者从朋友那里听到的骗局，毕竟，这些骗局对于大众而言，往往比生活中那些将直接给自己造成影响的小谎言更有吸引力，也更具关注度。但是我们还是需要从多个角度来看待蓄意欺骗这一行为，统计数据表明，只有很少一部分人会卷入精心设计的投资骗局中，或去考虑实际上我们的律师朋友就是一名骗子。但其实生活中的说谎者就是我们每天打交道的普通人，是那些并没有怀

有恶意去偷窃我们的普通人。

另一方面，蓄意欺骗也被定义为一种危害很大的欺骗行为。这种出现频率较高的谎言将对整个社会的公信力造成日益严重的危害，它所带来的惨痛后果将是清晰并可预见的。另外，蓄意欺骗的具体目的有更深层的复杂性。尽管贪婪很可能是蓄意欺骗的主要动机，但一定不是唯一的动机。

谎言所带来的愉悦感

哈卡恩 · 亚林哈克非常符合美国文化中民众所推崇的成功者形象：一位年轻的商业奇才。年仅20多岁的他在进入纽约大学的同时，就开始创建自己的对冲基金“戴达卢斯资本基金”，该基金吸纳了上百万美元的投资，至少从账面上来看，投资额一直呈上升趋势。所有人都认为，亚林哈克在商业运作方面拥有着非凡的能力。显然，他十分愿意分享获得的财富，并承诺为纽约大学提供2 100万美元贷款，资助的首笔款项将用来建造 “亚林哈克家庭基金讲堂”。但事情渐渐露出马脚，银行最终发现亚林哈克伪造了将近4 300万美元的支票。事实上，戴达卢斯资本基金根本就不存在。所有的一切都是一场骗局，虚假的数字加上虚假的组织，目的只有一个，那就是骗取投资人的投资。在一段时间内这个骗局居然成功了，经验十足的资本玩家居然把百万美金投进了戴达卢斯资本基金。在被银行发现伪造支票后，亚林哈克被捕入狱，投资者纷纷起诉，对纽约大学的赠予最终也无法实现。

亚林哈克因诈骗被判入狱3年半，如今，金融证券及其衍生

品、股票、期货等各种投资方式层出不穷。从这次由次贷危机而引发的全球经济危机来看，尽管是最了解市场的投资者也会做出风险极大甚至很糟糕的决定。在这种金融环境下，我们不希望再出现亚林哈克这类金融诈骗犯，他们利用金融体系的复杂性制造机会，骗取投资者投资一个根本不存在的项目。另外，从某种意义上来讲，这种行为就好比一个骗子将布鲁克林大桥卖给一个乡下佬。唯一的不同在于，骗子卖的桥其实无法交易，而亚林哈克卖给人们的对冲基金却从未存在。从心理学的角度来看，亚林哈克的骗术看起来并不高明，每天都有人入室行凶、偷车和持枪抢劫等事件，这种精心策划骗局的骗子同那些“小偷小摸”的盗贼在心理上也并无显著差异，唯一有所不同的就是犯罪的工具不同而已。如果我们很清楚一个抢劫犯的犯罪心理，我们就会完全理解亚林哈克的心理状态。正如我们在卢·皮尔曼的EISA骗局中所提到的，所有的蓄意欺骗背后都有一个十分清晰的动机，那就是利益。然而仅仅用贪婪来解释亚林哈克的行为，似乎又遗漏了什么。虽然他只是将抢劫犯手中的武器换成了虚假的财务状况，但亚林哈克试图单次伪造2 500万美元支票的行为，在经济诈骗案中十分罕见。因为如果我们换种方式考虑一下就能知道，即使暂不考虑他的骗局，亚林哈克也需要面对他所欺骗的投资人。

编造一个复杂有效且看似可信的书面记录，营造一个虚假的备受尊重的形象，这一切都是为了逃避法律的监管与制裁。但从某种角度来看，是不是抢劫会更简单呢？或者为什么不考虑为争取更多的潜在利益，而启动一个合法的对冲基金呢？亚林哈克所表现出来的矛盾的行为帮助我们发现这样一个事实，即蓄意欺骗

有时会偏离最初的想法。所有的人都想赚钱，但是我们中很少有人选择去进行数额达上百万的诈骗。除了道德方面的谴责，还有很多实际的考虑。这种考虑包括承担坐牢的风险，面对公众的谴责，以及成为某本书中关于骗子的反面教材。那么是什么原因使得很多老千和诈骗犯忽略这些因素而依然企图取得非法获利？在亚林哈克的案例中，诈骗看起来是一个家庭的事业。他的妈妈阿依弗·亚林哈克，因在印第安纳冒充医生6个月而被判入狱2年。在她儿子被捕之后不久，她也因涉及对冲基金诈骗案而再次被捕入狱2年。透过一个个体，乃至一个家庭我们可以发现，尽管蓄意欺骗存在很多风险，但是仍然有很多因素在驱使诈骗犯实施犯罪。要更进一步理解为什么一个人会蓄意说谎，我们必须要再次审视我们对谎言的固定看法。现在回到我们对测谎的讨论，在测试谎言所采取的手段和测谎仪面前，说谎者会感觉焦虑和不安，因此如果对方避开你的眼神，那么你就可以判断这个人在说谎。理论上讲，当测谎仪测出加快的心跳时，就表明测试对象在说谎。

以上两种情况都是心理焦虑的一种反应，也是一种情绪反应（理论上讲）。但问题在于这只是个理论，事实上很多人在说谎时并未感到焦虑。老到的说谎者在说谎的时候依然十分平静，不会因流露任何心理反应而出卖自己的谎言。这就是为什么测谎仪的失误率极高的原因。因此，你也不能仅凭借对话者在说话的过程中跟你有眼神的交流，就判断对话者讲了真话。甚至可以说，很多人在说谎的时候不但表现得十分平静，而且还感觉到十分愉悦。加州大学的保罗·埃克曼，是一位研究脸部表情辨识、情绪与人际欺骗的专家，他曾经将说谎者的一种感觉定义为欺骗性愉悦。

这主要指在某个特定人群中，谎言可以带来正面的情感反应。埃克曼在自己的著作《谎言》中是这样看待欺骗性愉悦的："当谎言让说谎者感觉很舒服时，就会带来一种成就感。说谎者会感觉兴奋，甚至在说谎的那一刻感觉到一些挑战……随即他们会感到如释重负的轻松愉悦，并由这种成就感引发骄傲，甚至会自以为是地藐视被骗者。"我们通常认为说谎是一件很困难的、吃力的和将引发焦虑的行为，对于大多数人来说的确如此。但人们往往为寻求心理以及精神上的挑战去选择跳伞或者登山，这样做的原因是为了寻求一种让人感到愉悦的刺激。正如埃克曼对于欺骗行为的阐述，欺骗性愉悦往往涉及人们心理阴暗的部分，如作弄他人而感受的快乐。所以，我们接下来考虑下虚张声势的概念。

我们大多数人都有过虚张声势的经历，比如在玩牌时；更有甚者，虚张声势的经历有可能发生在商业谈判或者日常生活中。如在购物时虚张声势要离开，因此迫使销售人员降价；或者优雅地装作离开而迫使女店员在促销价的基础上进一步让步。这时我们往往有种无以名状的兴奋。无论如何，这类虚张声势的游戏总是可以让我们兴奋地去尝试并努力使其得逞。实际上，一次成功的虚张声势与蓄意欺骗只差一小步，前者只是后者一种较为温和的形式。不管怎样，一旦我们意识到自己会从蓄意欺骗中得到快乐，这种欺骗形式就会变得更加容易理解也更为复杂。这时问题就不再只是局限于谎言所起到的作用，而是谎言所采取的形式。说谎的行为可以为说谎者本人带来很多利益：如肾上腺素上升带来的快感、心理上的优越感和成就感。举例而言，研究表明，骗子（老千）对于骗局本身的兴趣往往要大于骗钱的兴趣，因为骗得的赃款很快就

会被挥霍一空，所以是不错的收益和刺激的行骗过程在同时驱使着他们。来自南非约翰内斯堡大学的研究学者戈登和希尔顿的研究结果，显示了完全不同的背景下所产生的同样现象。他们对理论上描述的不诚实现象十分好奇，所以想了解是否某种特定的性格类型更倾向于在测试中作弊。在此研究中，他们发现那些被描述成“寻求刺激”的一类个体，往往有种寻求刺激和风险的趋势，也更倾向于去行骗。戈登和希尔顿的研究表明，理论上的不诚实并没有严格的等级划分，对于骗子来说，犯罪本身引发的刺激就是动机。

更有趣的是，这种欺骗性愉悦也经常出现在我们日常生活的谎言之中。正如我们上文中所提到的，谎言往往是取决于说谎者的心理状态，而非受害者的心理状态。这是千真万确的，在很多虚张声势的例子中，如夸大了高尔夫比赛中的分数、虚报工资，或诸如此类的例子都是如此。在某种程度上，对于蓄意欺骗而言，所有的欺骗性愉悦都有着类似的表象。这些谎言都作用于被骗者，具体来说，就是意图愚弄被骗者。这种行为或许更有力，从而将心理上感受到的刺激转嫁给说谎者本人。有时候谎言是为了维护自尊，因为谎言可以给说谎者带来美好的感觉。一个为了维护自身尊严的谎话和一个骗取他人终生积蓄的骗局肯定不会面临同样的道德谴责，生活中的小谎言并不能够直接伤害到我们。尽管如此，我们还是要明白，骗子在蓄意欺骗中可以双重获利，一方面是骗局带来的有形的利益（通常都是钱），另一方面是心理方面的获利（欺骗性愉悦）。这两种获利（经济上的和心理上的）形式，可以帮助我们了解到除亚林哈克和皮尔曼之外的欺骗形式。有时，蓄意欺骗不仅仅只捏造了一个虚假的投资机会，有时甚至可以捏

造一个完全虚假的身份。

终生的谎言

在19世纪80年代，一位被称为胡佛夫人的女人，在与克利夫兰市上流社会的莱尔依 · 查德威克博士结婚后，便搬进他在欧几里得大道（Euclid Avenue）的住处，该地区是克利夫兰市著名的“百万富翁”住宅区。之后她改为夫姓，变成了莱尔依 · 查德威克夫人。起初，她并不适应克利夫兰上流社会富有的生活，并被大家视为古怪的人。这种偏见可能是出于查德威克先生，据传闻说他常流连于妓院，而查德威克夫人对此却睁一只眼闭一只眼。

莱尔依 · 查德威克夫人的声望在一次纽约之行后发生了意料之外的好转。她恳求丈夫一位名叫迪伦的朋友，陪她到座落在纽约第五大道安德鲁 · 卡内基的寓所。在莱尔依 · 查德威克夫人进入寓所的时候，迪伦留在外面等候。当她回来的时候，她意外地跌倒了（或者看起来），并遗落了一张纸，迪伦看见那是一张签有安德鲁 · 卡内基本人签名的200万美元的本票。迫于压力，查德威克夫人承认她是安德鲁 · 卡内基的私生女，并说卡内基已经为她提供很多年的资助。但是基于她目前令人羞愧的处境，她从来都没有用过这些钱。她还泄露说一旦卡内基去世，她将继承4 000万美元的遗产。迪伦帮助她同许多俄亥俄州的银行家建立了联系，基于卡内基所许诺给她的财富，银行家们都积极地提供她高额的贷款。查德威克夫人过着挥金如土的奢侈生活，购买衣服、珠宝和举办舞会，她把自己打造成“俄亥俄女王”。不久，她的一笔贷款到期，

但因不能按时还款而被起诉。很快大家发现之前的那张本票只是个劣质的伪造品。当这件事传到卡内基那里后，他证实说根本没有听说过查德威克夫人，并且证实从未承诺给她任何钱财。查德威克夫人被投进了监狱。她的案子引起了全球媒体的关注，卡内基本人也参加了庭审。这次庭审揭露了她犯罪的历史由来已久。

她的丈夫查德威克博士显然对此一无所知。查德威克夫人的真实姓名叫伊丽莎白·比格利，她真实的父亲是加拿大一名铁路工人。1905年，比格利被判诈骗罪，不久之后就死在狱中。亚林哈克、皮尔曼贪婪成性，但像伊丽莎白·比格利这样的罪犯则代表了另一个欺骗层次。比格利没有捏造这种“庞氏骗局”，她只是捏造了一个身份并每天生活在该虚拟的角色之中。我们认为行骗是对诚实的一种扭曲，但对于比格利，行骗是一种行为模式。当然，这种冒名顶替形式的诈骗在19世纪层出不穷。像亚林哈克的妈妈，曾假扮医生6个月之久，只有很少一部分人在日常生活中持续地将自己想象成同自己身份完全不同的人。这类个体被我们称为“伪装者”，但很多时候他们的动机都不是因为迫于形势而必须如此。逃亡的塞尔维亚领袖拉多万·卡拉季奇（Radovan Karadžić）假扮医院里的医生，并用浓密的灰色胡须遮盖住自己的面孔，其目的是为了逃避国际法庭就其所犯下战争罪的起诉（2008年夏天最终被逮捕）。像比格利这类冒名顶替者，认定的是这种形式可以帮助他们取得生活中原本不属于他们的特权。除其他获益外，欺骗性愉悦一定是其中的一个因素，这种感觉也控制着冒名顶替者本人。实际上，冒名顶替的效应之所以被成功地扩大化，不是因为他只欺骗了一小部分人，而是或多或少愚弄了他日常联系

的所有人。

冒名顶替者并不仅满足于获得利益和追寻刺激。费尔南德·瓦尔多·德拉马是最臭名昭著的一位冒名顶替者。在不同的时间里，他曾假扮过律师、大学校长、心理学家、副警长。在朝鲜战争期间，在一艘加拿大驱逐舰上，他曾经假扮成医护人员甚至进行过外科手术。现在我们历数以下德拉马扮演过的所有的角色——外科医生、律师、校长、警长——无一例外都是具有很高社会声望的人。再想想伊丽莎白·比格利，她一直被克里夫兰的上流社会所排斥，直到她假称自己同卡内基存在着某种联系，才买通了同上流社会的精英人士建立联系的通道。冒名顶替者在现实生活中完全投入到其伪装的身份中生活，这意味着伪装不仅能够获得那个角色带来的实际回报（比如领取医生或律师的薪水），而且还能享有伴之而来的社会地位和心理上的满足感。当德拉马假扮医生时，他得到了该角色所获得的尊重；而比格利则获得了上层社会的女士所应获得的尊重。占据某一个特定的行业或者阶层就意味着获得陌生人的羡慕乃至同阶层人士的敬重，并被更多群体关注，甚至能获得一种自我价值感。这些回报足以吸引那些在这一方面有所缺失的人，尤其是这种缺失曾使他们感觉到万分的痛苦。

确实，对冒名顶替者来说，我们可以借鉴一些对此做过研究的学者的想法，即他们并不是想成为另外一个人，只是不想成为自己。鉴于这个观念，冒名顶替者通过假扮不同的角色而获得了他所缺少的成就感以及社会重要性，冒名顶替者可以被看成是融合了满足欲望和释放不快的双重角色。从这个角度来看冒名顶替者的话，即使我们不能完全理解，他们也至少不是罪不可赦。我

们所有的人，都曾经或多或少希望自己有所不同，而能够促使我们去改变自己的就是社会所树立的那些杰出人物。

在冒名顶替者身上，我们发现自己也存在类似的心理阴暗面，这在社会文化中处于极其尴尬的境地。因此就在白领诈骗犯卢·皮尔曼被判刑入狱后，社会大众突然痴迷起骗子的故事。1961年，费尔南多·瓦尔多·德拉马的故事被拍成了电影《伪装大师》(*The Great Impostor*)，由托尼·柯蒂斯主演。最近，由斯蒂文·斯皮尔伯格和莱奥纳多·迪卡普里奥联手打造了《猫鼠游戏》(*Catch Me If You Can*)，该电影主要借用了弗兰克·阿拜纳勒的生活原型，一个曾经假扮医生、律师甚至是航空飞行员多种身份的人。从某种程度来说，尽管我们十分羡慕这类人群所具有的勇气或是身份，但从心理学的角度来讲，我们要时刻牢记，伪装者的核心就在于他们利用了周围人群对其的信任。蓄意欺骗，这个词通常同操控和欺骗息息相关。我们不能过分夸大利益动机对伪装者的重要性，但我们也不能忽视它。毕竟他们获得的利益是从他人那里窃取的，所以这种欺骗行为带来的损失要使我们清楚地意识到，应学会识别骗子采取蓄意欺骗时所惯用的伎俩。同时也要忽略好莱坞打造的伪装者可爱的坏蛋形象，如果一个骗子表现出的精神状态，比我们最初想象得更加值得同情，那么这个骗子很可能更加险恶。

利用心理趋势的艺术

想象一下，你正在一个商场的停车场朝自己的车走去，突然

你发现地上有一个手袋。同时另一名年轻的女孩也刚好看见，然后你们两个人开始商量该如何处理这个手袋。女孩建议你打开手袋看看有没有身份证，然后你照做后发现除了一捆现金，别无他物，更没有身份证或者其他任何证件可以帮你找到失主，就只是一袋钱。那个女孩问你下一步该怎样做，你们讨论之后，她说她应该给她的律师打电话，律师会建议她把钱交给自己，然后他会按照正常的法律程序去寻找手袋的失主。同时律师也提到，如果找不到失主，那么作为拾到者，钱就会被女孩和你平分。在去见律师之前，那个女孩还会建议你们俩人应该把自己的钱也放进袋子，她提议比如1 000美元，相比较袋子里已有的数目，这是很小的一笔钱。为了表示对双方的信任，她甚至会主动地拿出1 000美元，率先放在袋子里，这样你会感觉更放心。之后你会驱车带女孩去银行取钱，并把钱放到袋子里，接着再驱车前往律师的办公室。在办公楼的大厅里，她会告诉你她要去趟洗手间，当她去洗手间的时候她会要求你来保管手袋。20分钟之后，她依然没有回来，然后你就开始担心，但是不会非常担心，因为你现在手里拿着那个装满现金的手袋。过了一会儿，你打开手袋看了看，你会看到手袋里塞满了报纸。不用说，你将再也不会看到那个女孩，以及你那"表示诚意"的1 000美元。

这种骗局是大家较为熟知的街头行骗方式。"骗子"的目标就是你，一个被骗了1 000美元，拿着一个已经被调包的袋子里塞满报纸的人。这场骗局的关键之处就在于调包，骗局的核心永远都一样：说服目标，让目标把钱放到一个普通的袋子里，然后目标的钱和袋子里的钱都会消失。要相信这样的骗局还真有点难，

是什么样的傻瓜会把自己的钱放到别人的袋子里呢，难道就是为了表示“诚意”？但是事实上，这种街头行骗和其他类似的游戏依然经常得逞。因此这种行骗伎俩永无休止且骗术花样常常翻新。

我曾经看见过一次行骗的全部过程。一个男人试图通过3张蒙特牌来诱骗路上经过的行人，玩牌获胜的人可以赢得100美元。我看到一位女士积极参与，并掏出了100美元，却挑起了一张明显就是错误的牌，然后只笑了笑埋怨说运气不好。我的第一个想法就是“我可以做得更好”，但紧接着第二个想法就是“这明显是一个骗局：这个女人是他的同伙，这是为了吸引更多有我这种想法的人”。从表面观察，骗局往往看起来很明显。尽管就像3张蒙特牌这样蹩脚的骗局、这种带有骗人伎俩的游戏，尽管只有短暂的一瞬间却依然诱惑了我。这种骗局往往利用了这种诱惑。骗子——这一名词就代表了那些采取“街头行骗”以及“赌局游戏”中蒙骗我们并成功行骗的人。回到“街头行骗”的骗局，现在我们更容易关注那些头脑简单、会自愿在陌生人的建议下掏出钱放到别人袋子里的人。考虑下整个骗局的背景：目标认为自己刚刚拾得了一笔巨款，这就好像我们每个人都曾幻想某天突然中了彩票大奖。在这种想法驱动下，更多类似的被骗局便会出现在我们生活中。

幻想得到意外之财的想法会误导你相信骗局是真实发生的，而怀疑那个女孩和她的意图就意味着在怀疑这次意外之财。“街头骗局”中的目标很愿意相信他或她真的刚刚得到了一大笔钱——所有人都愿意相信，这是每个人的欲望。无论是有意识或是无意识，骗局正是利用了每个人都想实现自己梦想的特点而得

逞。在现实的场景中，一场成功的骗局离不开被骗目标和骗子的共同合作。骗子希望被骗者相信骗局是真的，记住，人们只会根据自己的认知去行动，而这种认知就是只相信自己听到和看到的（现实偏见在本书第二章里有详尽的探讨）。当这种现实偏见常常让我们的心理加工过程变得更加有效时，也帮助了骗子成功行骗。这种街头行骗的例子非常常见，它并不只针对具体的个体，而是所有偶遇骗局的任何个体。另一些骗局则是针对更多个体且让人防不胜防。骗子会确定一个具体的个人、家庭甚至是团体作为目标来实施诈骗。甚至，骗子还会在这类骗局中实施同“街头行骗”类似的基本心理攻势技巧。骗子将利用被骗目标本人的想法来对付目标，从而确认并控制目标的需求和弱点。这些需求或许是经济方面的，也或许是爱情以及情感方面的。总之，骗子将会抛出一个为被骗目标解决问题的方案。查尔斯·富德在他的《谎言！谎言！谎言！欺骗心理学》（*Lies! Lies! Lies! The Psychology of Deceit*）里指出了骗子同被骗目标之间的关系。他写道：“在赌局游戏中，骗子同被骗者的互动关系是建立在双方共同需要的基础上，骗子发掘受害者弱点方面的能力超乎寻常。”

骗子真正的技能可能并不在编谎话——正如我们在本书中所看到的，有时候，很多人都会编谎话，但骗子之所以能够成功实施骗局，是因为他十分了解受害人的心理承受临界点，在这方面他具有超出常人的能力。我们要注意区分心存歹意的诈骗犯，如精心策划骗局的亚林哈克和只是耍点小伎俩的骗子如比格利的区别。虽然骗子并没有绝对的界限，但诈骗犯较之伪装者而言，大多更专注在实施骗取利益的骗局，代表人物如亚林哈克和卢·皮

尔曼。然而亚林哈克并没有以虚假身份示人，他只是通过本不存在的对冲基金来骗取投资人。老千的心理更像是结合了一个伪装者的技巧和诈骗犯的贪婪，但正如福德在他的书中提到的，贪婪可以延伸到对金钱的欲望、得到忠诚的亲密关系的欲望，以及用来填补其情感生活空白的自信等。然而一名老千通常以对受害者没有怜悯心而著称，或者不仅只是针对受害者，而是所有人。我们观察到的这种缺乏同情心的行为，甚至可以进一步扩大到反社会人格，所以我们需要再回顾一下广义范围内的社会谎言。再一次重申，说谎是件很普通的事，但是蓄意欺骗就不能同日而语。日常生活中我们面对的很多谎言，实际上是为了保护自己不受残酷事实的伤害，或者是为了强化人际关系。因此，对于生活中的欺骗行为，我们应该更关注个体说谎的目的，而不是要求根本就无法达到的绝对诚实。当然，每个谎言都会付出代价，但却不是每一个谎言都心存伤害。

第九章

编纂事实：媒体炮制出来的假相

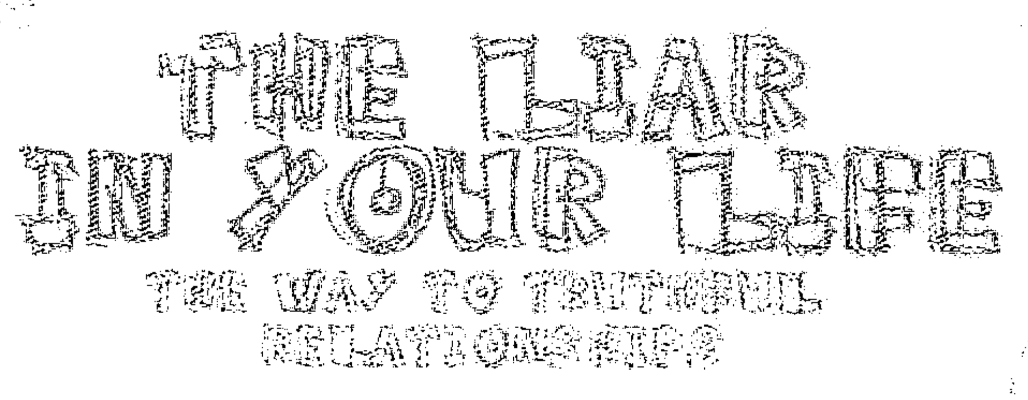
现实偏见

编纂现实

真相烙印

虚构的故事、虚伪的作者

不值一看的新闻



2008年8月8日晚上8点整（8在中国文化中被视为幸运数字），第28届夏季奥林匹克运动会在北京举行了开幕式。约有10亿人共同观看了这一盛会的直播。此次盛会的演出人员有15 000人之多，耗费的资金足可拍摄一部好莱坞大片，其中融入了各类焰火技术、精细的舞蹈、华丽多样的服装、精致的舞台布置以及史诗般的场景等。

然而，许多人却将这场盛宴的焦点聚集在一个身着红装、头扎马尾的小女孩儿身上，她吟唱着《歌唱祖国》，抒发着爱国之情。这个小女孩儿名叫林妙可，时年9岁，其演出得到了众多观众的认可，一夜成名。在这场盛会中，她似乎在向人们展示了一种真挚的情感。

然而，她的表演也许和真性情毫无关系。或者更准确地说，她的表演其实是对双人表演进行电子合成处理的结果。林妙可展示的只是面孔，观众所听到的声音其实是另一个女孩儿7岁的杨

沛宜的录音。原本这个女孩儿要在开幕式时登台，但据说在彩排的时候却因为牙齿不够漂亮而被取消了登台资格。所以，演出最后就变成了林妙可的面孔、杨沛宜的声音。

无论在中国还是在美国，此事的曝光都引起了很大的反响。太平洋两岸的人们在面对这个小女孩儿所遭受的冷漠待遇时所作出的反应并不如我们料想的那么强烈，因为她看上去就像整个舞台布置的一个小道具。人们更多的批评远不是在为林妙可和杨沛宜所得到的不同待遇打抱不平。

然而，如果说全世界都是这一谎言的见证者，那么，就有必要问究竟是谁在行骗？最有可能摆脱嫌疑的应该就是杨沛宜。虽然她似乎才是整个事件最可信的目击者，但是她可能都不知道她的录音是如何被利用的。林妙可的牙齿漂亮，似乎也不应给予过多的谴责，因为她更像是行骗的工具，而不是骗局的始作俑者。而且，即使她真的在随后几天里参与了骗局，那么在演出的时候，她是否意识到了她的声音并未真的被播出呢。很可能，她也被骗了。

那么，决定人员变动的那些开幕式的工作人员们，似乎在这种情况下更像是骗子。但是这些人我们并不认识，更重要的是，他们也从未向世人保证过这场开幕式将以最真实的方式展出。难道我们能指望播放节目的广电网络公司来保证节目内容的真实性吗？难道我们能期望鲍伯·科斯塔斯及其他国家广播公司体育节目的播报员们来保证在千百次的播报中，他们的每句话、每个形象都是真实的吗？

至此，我们可能认为欺骗行为似乎比其初现端倪的时候变得

更复杂了。事实上，在欺骗的大多数表现形式中，行骗者通常都是一目了然的。当我们的矛头指向媒体——在我们打开电视，或翻开一本书、一份报纸的时候欺骗行为随时可见——即使它们的虚假性再怎么模糊，但很明显，一些虚假的元素也同样显现在林妙可的表演中。但是，这一骗局的责任已经无限地扩大了，因此并不能由某个人来承担，抑或怪罪于某种不得已的情况。其实，媒体的运作方式大都如此。我们总是被这种被骗的情绪所左右，却不能确切地知道谁才是真正的行骗者。甚至更令人不快的是，我们总是被一种自我谴责的情绪所左右着，即为什么我们要相信媒体呢？

现实偏见

吉列剃须刀的一则电视广告将世界上顶级的运动员都聚到了一起。高尔夫传奇球星老虎·伍兹、网球明星罗杰·费德勒、足球明星蒂埃里·亨利，在以数字模拟而成的运动场为背景中进行着他们喜爱的体育运动，然后开心地聚在一起，假装庆祝他们剃须后的成就感。吉列为什么认为这则广告将有助于剃须刀的销售呢，其用意实在令人费解。因为我们真正关心的是广告中最后的那一刻，也就是三大巨星聚首的时刻。

事实上三大巨星从未真正一起出现过，至少在剃须刀广告中并没有真正地聚在一起。亨利和费德勒各自与一个身着绿色西装的人互动拍摄，而老虎·伍兹则是通过数码手段插入镜头的。这纯粹是高科技的戏法，不但实用，并且能合理地安排三大巨星的

时间，最后将他们凑到一起。

我们中的大多数人都把自己视为相当精明的媒体消费者。如若媒体在我们的生活中无处不在，那我们可能也真的需要成为那样的人。仅靠关掉收音机、电视或不看报纸及书架上各种数不尽的杂志等，是远远不够的。许多人的包里就带着这些东西，只不过是以蓝莓手机或iPhone的形式出现而已。因此，我们应该尽可能保持理智，以便从偏见中认清客观现实，从各类广告中获取有用的信息，从而去伪存真。然而，我们又总是自寻烦恼。像吉列运用数字手段，发挥明星运动员金钱效应的例子，对许多人来说还像新鲜事儿一样。若要相信一个广告，我们就应该了解一些相关的信息。若要相信广告本身的真实可靠性，即人们真的在一个微型地球上打高尔夫、网球和踢足球，那我们就要了解更多的信息。

在前几章中，我们已经谈到了心理学家们所谓的真理偏见。这是一种心理经验验证法，即从本质上我们倾向于相信自己的所见所闻。若要质疑真理，甚至为了真相而一探究竟的做法是需要耗费心智的。真理偏见让我们节省这样的气力，令我们的心理生活更有效率。但正如我们提到的，这种效率所要付出的代价就是，我们倾向于相信谎言，甚至是不假思索地相信谎言。

到目前为止，我们一直认为真理偏见在人际交往中极其常见。在书店碰到的某位女士如果告诉我们某个特定名称的书籍摆放在书架的后排，我们并不会认为她可能在对我们撒谎。真理偏见其实是某种内心化的东西，它并不局限于某一特定的行为方式，或针对某种特定的信息。真理偏见让我们相信书店女售货员的话，这也意味着我们倾向于相信老虎·伍兹、罗杰·费德罗和蒂埃

里·亨利是一起出现在广告中的。

在媒体范畴内，我将真理偏见称之为现实偏见。我们在电视中所看到的场景都可以轻易地被操控。15年前，柯基·罗伯茨引发了一场在今天看来微不足道的媒体风暴，当时她身着一件风衣，在美国国会山的背景下进行报道，并声称她当时不在华盛顿。但事实上她却从未离开过ABC新闻在华盛顿的演播室。这种对影像的操控与现代数字科技的先进性相比略显粗糙。今天，要将柯基·罗伯茨放在华盛顿、曼谷甚至是海中央，也只不过是轻击几下鼠标就能完成的简单电脑操作而已。尽管如此，当我们看到吉列的广告时，我们的第一感觉仍然认为我们所看到的情形都是真实的。这就是现实偏见在作祟。我们不会去质疑甚至挑剔媒体传递给我们的每条信息和每个影像，相反，我们认为他们传递的信息具有良好的完整性，节省了我们自己组合信息所需耗费的心力。其实，这是一种无意识的假设。从真理偏见中延展出来的这种现实偏见，更多时候体现在我们的心理意识层面。

在奥运开幕仪式开始的时候，并没有任何一个人站出来向观众保证他们所看所听到的节目和他们料想中的一样真实，也未保证不使用假唱和数字化的烟花效果。如果是这样，我们还能真的“相信”电视直播吗？

然而，媒体的欺骗行为并不是现实偏见唯一的产物。有时候我们的信任并不是理性处理的结果，而是媒体不断标榜自己的产物。例如，那些所谓传递真相的电视节目，只不过是利用了一种标榜真相的娱乐手段而已，事实上与真相相距甚远。

编纂现实

《探索频道》的《荒野求生》节目就提出了以现实为基础的前提。贝尔·格里尔斯曾经是一名英国特种兵，现在想当一辈子冒险家。这个节目的设计是，让贝尔一个人携带着最基本的生存装备，在荒野之地，运用“本地化的求生技能”令自己脱险。在节目录制的过程中，他勇敢地接受了各种挑战，如低温、沙漠极限，甚至拿蚯蚓当大餐。但是，格里尔斯的生存条件并不总像观众所看到的那么艰苦。《星期日泰晤士报》曾经报道过，在某些摄制片段中，格里尔斯其实也住着舒适的宾馆，甚至有一次还住在度假村里。当然，所有的这一切苦与乐都和观众共同分享了。

因为不想面对在弄虚作假后被曝光的尴尬局面，所以探索频道承诺要对《荒野求生》这一节目的整个摄制过程保持透明。但是，从更广泛的角度来看所谓真实的电视节目时，我们发现许多的虚假事件并不是偶然发生的。即使《求生者》在面对现实的时候也不得不坦承，节目中的某个关键场景其实运用了身体重叠特效进行了再制作，因为“真实的”场景在拍摄的过程中因镜头问题而出现了一些意外状况。“弗兰肯原声拼凑”(Frankenbiting)一词就是在这种情况下产生的，即当事实与制片人所希望创作的故事情节不符时，他们就会在电视真人秀中运用拼接造假的技术。这种技术包括剪辑早已录制好的对话，然后把这些声音通过真人秀的参与者们播放出来。参与者们可能根本就没有按制片人的意思说出那些台词，但是他们在现场所说的话并没有被播放出去，观众听到的其实是事先剪辑好的录音片段。不过，人们似乎

很少会在意这种拼接造假的行为。有报道称，在《简单生活》(*The Simple Life*）中，帕里斯·希尔顿的台词也是后期特别制作的。

即使节目没有进行补拍和拼接改造，真实电视节目所宣扬的现实仍显得非常空洞。毕竟，要想“真实地”体现一个人的生存技能，就不得不将其从一个危险的场景切换到另一个危险的场景中？即便是最普通的真人秀节目也不可避免地会偏离现实，至少在某些关键环节中是这样。任何一个参与节目的人都要受摄影师的摆布。拍摄效果虽然因人而异，但我们不能否认它所带来的影响。摄像机的出现本身就以它独特的方式记录甚至改变着真实的情况。

那么，现实中电视节目真正播放的是什么呢？让我们重温一下北京奥运会开幕式上杨沛宜的声音与林妙可面孔的合成特效。开幕式的音效设计者曾解释说开幕式上登台的女孩儿必须完美无瑕：“镜头前的女孩儿无论在外表还是在内心情感的表达上都不能有任何的缺陷。”很显然，这种说法并不合理。事实证明，这样“完美无瑕”的女孩是不可能找到的。不过幸运的是，主创人员可以创造这样一个人，从而用完美的声音配上完美的脸孔。

从某种意义上说，现实中的电视节目发挥着同样的作用。它是各类事件的翻版，只是披着现实的外衣而已。或者说，是对生活中编纂出的现实的进一步描述。在现实中，爬山者及其他寻求刺激的人时不时地会遇到各种各样的危险，这就要求他们灵活地运用各种求生技能。但是在编纂的现实中，这种危险状况却是在连续不断地发生。事实上，它们每周都在我们的电视节目中出现。除此之外，一些争吵或争斗的状况也会发生在现实电视节目

中。在虚构的现实中，像《真实世界》或《老大哥》这样的节目，紧张而富有“戏剧性”之类的宣传语，充斥着这类节目宣传册的每个角落，当然也毫无例外地在这两个节目中出现得更为频繁。首先，真人秀中的情景通常都是为了一种争斗的氛围而杜撰出来的：十几个或更多的男人或女人为了赢得某个人的感情而展开激烈的竞争；一群强壮的、性格容易激动的陌生人陷入一个小岛或同处一个房子里，诸如《诱惑岛》(毋须多做解释）之类的。其次，上百个小时的摄制胶片最终被剪辑成最为煽情的仅有二十多分钟的节目。因此在编纂的现实情境中，人们总是争吵不休、阴谋不断、背后伤人，极尽滑稽有趣之能事。

当我们了解了现实节目制作人运用“弗兰肯原声拼凑”这样的技术手段杜撰故事情节、重拍一些关键场景的时候，我们会觉得被欺骗或至少会觉得错愕。不过，我们似乎不应该有这样的感觉。因为真人秀节目在其设计之初就已经背离了真实，而整个拍摄过程又是遵循着这种设计模式进行的。毕竟，我们真正想要的现实，如果缺乏精心设计的故事情节和充分的处理矛盾的时间的话，我们可能根本不会去看，而只是关掉电视。

尽管有些人可能会辩解，认为不断挑剔真人秀节目电视中存在欺骗行为的这种做法是多余的，但这些辩护者也大都认为现实看上去显得更加虚伪：人们关注的不是现实本身而是它的娱乐性。然而当我们看真人秀节目的时候，我们想当然地认为自己看到的是经过编纂的现实，而这也提出了一个有趣的问题：究竟为什么要将其称之为真人秀节目呢？如果观众、制片人、参加演出的人员们都承认这些节目中夹杂着某种程度的假相，那么为什么

要挂上真相这一标签呢？看上去真相这一主意并不是真的在标榜其真实性，而是在强调卖点。

真相烙印

1996年出品的电影《法戈》(*Fargo*)，由科恩兄弟乔尔和伊森制作，故事发生在明尼苏达的乡村，讲述的是一起弄巧成拙的绑架案和相继发生的一连串恐怖凶案。马格·巩德森是当地一名非常精明和机智的治安官员，他负责调查凶案。情节虽然看上去很普通，但是这部电影却被提名了多个奥斯卡奖项，并最终获得了其中两项。它从一开始就宣称是经过真实故事改编的。片头字幕是："这是一个真实的故事，片中的故事发生在1987年的明尼苏达。按照生还者的要求，片中人物的名称经过了修改。出于对死者的尊重，其余的情节都是根据实情拍摄的。"

从这些话语中，我们当然可以感知到狡猾的科恩兄弟的聪明才智。然而很明显，观点越辩越明，本以为会看到我们真正希望看到的，只可惜总是事与愿违。记者们根本找不到任何与《法戈》情节类似的事件，而科恩兄弟俩最终也坦白该剧纯属虚构。他们对于愚弄观众的解释是："我们认为观众渴望看到真实的故事，如果他们认为故事是虚构的，我们就不能做我们想做的事儿了。"乔尔·科恩如是说。

根据乔尔·科恩的解释，如果观众认为故事是真实的，那么他们对材料的审查也会不同。他们更易接受逻辑跳跃性强、更加扑朔迷离的剧情发展，而不是"纯"虚构的东西。这就为那些创

作剧本的人们提供了更加广泛的发挥空间。

标榜真相，或“基于真实事件改编”，甚或“受真实事件启发”这样的字眼本身就能带来效益。媒体中的这些元素，根本就不是要准确传递电影、书籍或电视节目的真实性。真相本身就是一种烙印，一种比起导演、作家或制片人的想象力更能使人们增加可信度的烙印。

事实上在某些情况下，真相——或更准确地说“真相”——从来就不是特别受人欢迎。对电视真人秀节目的盲目崇拜只是为了追求收视率而已。非小说作品的销量总是远胜小说的销量，政客们也借助“真相小分队”互相指责对方的谎言。此外，尽管这与媒体是否坚持客观事实并不相关，但是媒体却让我们轻易相信真相，而这一真相却透露着虚假的影子。正如一种饼干品牌标榜健康的理由是它的脂肪含量比竞争者的低10%，但真正的差异其实并不是饼干本身，而是包装不同。

再仔细回想一下真人秀节目，以及所有制作虚构电视节目所用的工具。台词通过“弗兰肯原声拼凑”技术处理，或直接让参演人员按要求讲出台词，而剧情的加工也只是为了让故事情节更为连贯。有时候，观众所看到的场景只是一个简易搭建的布景，正如《求生者》中的一些场景一样。然而正如乔尔·科恩处理《法戈》时的情形一样，真人秀节目中对真相的标榜，只是为了摆脱其哗众取宠的形象而已。因此，大多数人其实更希望看到虚构的节目，而不是二十多分钟让人笑破肚皮的闹剧。标榜真相的这一做法其实是在利用我们容易轻信他人的这一弱点——或许是我们自己被这一弱点所左右——去接受甚至最为荒谬的戏剧化事件，

因为我们轻信“它就是那样发生的”。

人们除了愿意不断回避自己的这种质疑情绪外，也让真相这个招牌渗入了我们的情感之中。那些标榜真相的例子在詹姆斯·福雷的《百万碎片》(*A Million Little Pieces*) 一书中有很多，这个回忆录讲述了福雷与毒瘾斗争直至康复的整个过程，该书因2005年被著名脱口秀主持人欧普拉选入自己的图书俱乐部而大获成功。她认为这是一本励志书，讲述了一个男人与自己的心魔作斗争的故事。她之所以会推荐这本书在很大程度上是因为她将这个励志故事视为真实事件，它不是源自作者的想象，而是存在于现实世界之中，就是这种真实性为《百万碎片》创造了一个独特的、能刺痛读者内心情感的情境。

当人们逐渐意识到这本回忆录的某些部分是虚构的时候，它就深深地刺痛了读者的内心。起初福雷将这本书定位为小说，但是只有将其贴上真相的标签，并重新包装成回忆录时，出版商才同意将其出版，而读者似乎也愿意亲自揭露书中所杜撰的细节和情景。欧普拉本人告诉福雷她感到“真的被愚弄了”，并且正式在广播节目中对其进行了严厉的质问。而该书的出版商兰登书屋竟出人意料地给购书者退款，并且表示他们也是受骗者。

说句公道话，人们并不应该想当然地认为他们所读到的回忆录中的每个细节都是真实的。更中肯地说，人们也不愿意读一本完全真实的回忆录，因为我们已经受够了现实生活中那些避无可避的烦人情境。事实是，福雷跨越了真相与欺骗之间的界限，不仅毁损了他本人的名誉，也引发了读者内心深处的那种背叛感。其实大多数回忆录作家都在使用小说中的那些伎俩，若非如此，

这些作家就用不着从复杂多变的现实生活中搜集素材了。

然而很明显，真相招牌不仅对书籍的销售而且对读者的心理影响都有着翻天覆地的改造能力。在福雷事件中，他起初之所以能成功是因为媒体为了自己想要的效果而利用了真相这一招牌，而不论福雷的书是纯属虚构还是部分地来源于其自身的生活经历。面对这种情形，我们一次次地看到媒体的消费者是如何忍受的。真人秀节目中所编纂的真相表面上满足了人们挑剔的目光，但其成功却在延续。虽然有此事件的影响，但2007年，他又与哈珀·柯林斯出版社签下了一份3本书、7位数的出版合约，而他最新的杰作《阳光明媚的早晨》（*Bright Shony Morning*）也已成了畅销书。

媒体行业中的欺骗行为不仅仅是利用甚至滥用真相招牌而已。通常，冠以“事实”或“基于真实事件”这类标签的作品都与实际发生的事情有着某种联系，虽然这种关系有时略显模糊。近年来，纯属虚构的事件时常发生。尽管如此，媒体对大众的欺骗行为与詹姆斯·福雷比起来，真是小巫见大巫了。

虚构的故事、虚伪的作者

最初，读者阅读《百万碎片》一书的心情是非常复杂的。当书中的许多虚构情节被曝光后，这本书变得声名狼藉，而欧普拉的图书俱乐部也受到了牵连。另外一本由玛格利特·琼斯撰写的回忆录《爱与因果》（*Love and Consequesces*）起初也得到了大众的一致好评。《纽约时报》赞扬此书“充满人性、感人肺腑”。该

书讲述了琼斯年轻时在洛杉矶中南部当别人养女的经历，其中包括其目睹黑帮暴力以及被迫贩卖毒品的经历。作者凭借敏锐的笔触向人们讲述着自己的传奇经历，回忆着她如何养家糊口、如何收到像手枪那样的生日礼物等。上文提到过，回忆录作家经常夸大他们作品中的某些细节，对于本书，某些评论家们也发现其中掺杂着小说的一些特点。然而，本书巨大的感情效应让人们原谅了作者的这种行为。结果证明，琼斯的作品不仅仅是借用了小说中的一些创作手法，而且通篇都是作者虚构的。

玛格丽特·琼斯是玛格丽特·塞尔泽的笔名。她并不是在洛杉矶中南地区或其他地方被别人收养长大的，而是出生在谢尔曼（Sherman Oaks）的一个生物学家家庭，在圣迭戈也属高消费阶层，与帮派暴力或违禁药品根本扯不上边儿。她承认她的《爱与因果》一书是根据她身边一个朋友的经历撰写的。"无论是什么原因，我的确受到了折磨，我只是借出书的机会向人们说出他们本不愿听到的故事。"她对《纽约时报》这样解释。

然而，无论她的动机多么无私，不管她怎样为自己辩护，琼斯的欺骗行为与真人秀节目又有什么不同呢。事实上，塞尔泽的行为与我们所探讨的更为隐晦的欺骗形式，如蓄意欺骗，似乎更为契合。毕竟，她因欺骗而名利双收。

但是，比塞尔泽的欺骗行为更加令人震惊的事实是，此类事件并非是孤立和偶然发生的。米沙·德丰塞卡在自己的《米沙：大屠杀回忆录》（*Misha: A Memorie of the Holocaust Years*）中，讲述了她童年时是如何历尽艰辛，穿越欧洲大陆躲避纳粹追杀的经历。其回忆录于1997年出版，后被译成18国语言，又被改编

为法语电影。直到2008年才真相大白，整个回忆录都是虚构的。米沙·德丰塞卡的真名是莫妮克·德瓦埃勒，童年在比利时度过，而且是天主教徒。《片段》（*Fragments*）也是一本讲述大屠杀的回忆录，作者是自称为本杰明·维克米斯基的人，最后证明也是虚构的。作者的真名是布鲁诺·道瑟克，他盗用了一个犹太家族的姓名和故事经历而编纂了自己的回忆录。还有一名作家里洛伊在出版了几本书之后，才被曝出书中的情节纯属虚构，其本名是劳拉·艾伯特，更过分的是，他竟然找了一个替身以里洛伊的名义在公众场合现身。

里洛伊事件虽说是一个非常极端的例子，但是杜撰回忆录这样的事情却屡见不鲜。的确，虚构回忆录的历史比美国历史还要长。早在17世纪，弗吉尼亚詹姆士镇的早期殖民时期，约翰·史密斯就将其亲身的冒险经历记录在册，其中还包括他与宝嘉康蒂（Pocahontas）的关系，然而这些记录的真实性却已受到了学者们的质疑。我们必须承认，夸大生活经历甚至虚构故事情节的确能带来潜在收益。

我们有必要指出，那些骗人的回忆录作家们的确从他们的谎言中受益了，仅将金钱作为他们最直接的动机似乎将他们的这种行为过于简单化了。我们在第八章中所提到的那些骗子行骗的最简单的方式就是重塑一个新的、不断改进的个性特征。虚构某人的一生只不过是骗子们运用的一种反塑力：不是假装成某个当代的人，而是像玛格丽特·塞尔泽、莫妮克·德瓦埃勒那样虚构一个过去存在的人。虚构传记人生的那些人及生活在虚假世界中的那些人的心理是非常接近的。我们应该承认骗局中不仅存在愚

弄的成分，还有一些作乐的成分，因为这些骗子们在愚弄他们的目标时会感到特别的开心。令这些回忆录作家们感到欣喜的是，他们不仅欺骗了他们认识的人，还欺骗了更多数以万计和他们不相干的人。在行骗的过程中，他们同样会有一种愿望成真的满足感，这也为他们自己的生活增添了许多戏剧性的元素，并由此引起了人们对他们的同情或尊敬，而这些情感可能正是他们在真实生活中所缺乏的。

另外一个虚构回忆录的原因是，在很多方面，这种方法都比我们想象得更容易大获成功。毕竟，只有作者本人才知道他或她是否真的有回忆录中的那些亲身经历。当回忆录作家撰写某一事件的时候，并没有其他的目击者——米沙的回忆录中有许多她和狼在森林中打遭遇战的故事——他们所说的就是全部，并没有自相矛盾之处。当他们的谎言被拆穿的时候，最简单和安全的借口就是：我记得是那样。

另一方面，玛格丽特 · 琼斯（或玛格丽特 · 塞尔泽）并没有讲述那些半个世纪以前备受战争蹂躏的欧洲大陆的森林中所发生的事情。虽然很难找到证据去证明自传并不可信，但是我们还是希望塞尔泽的编辑们能早一点儿发现，她并不是一个被领养儿，更不是个毒贩子。然而，在寄希望于这些编辑或出版社去验证回忆录真伪的时候，我们发现他们总是推诿责任。许多编辑会说，回忆录的作者应该为其真实性负责。在一般情况下，报纸和杂志总是要粗略地校对真伪（我们都知道，这种方法并不一定能防止欺骗行为的发生），但是大多数的书籍都没有经过严格的审查。一旦发现回忆录是虚构的，编辑们通常会说他们和读者一样都是

受骗者。的确，许多编辑和他们的作家都保持着良好的关系，因此当作者们的欺骗行径公之于众的时候，他们的背叛感和职业上的耻辱感会比一般人更为强烈。

当然，作为读者，我们会觉得他们有些冤冤相报的感觉。当一本书标榜自己是“令人难以置信的真实故事”时，我们基本上都会信以为真，只不过故事虽然是真实的，但却并不是那么令人难以置信。然而，这种对事实的标榜有时候也许并非作者的本意，只是那些为了从中赚取利润的人不顾事实如何而加上的噱头而已。也许理智的做法是，我们在阅读回忆录的时候，特别是看到一些令人震惊的细节时，最好对其真实性存一份怀疑——这也是在日常生活中避免被骗的一种好方法，即便不是直接欺骗我们，在某种程度上我们也认为这是一种欺骗行为。

甚至在浏览巴恩斯和诺布尔书店的自传作品时，也要采取审慎挑剔的态度。不幸的是，媒体的欺骗行为是早就设计好的，是为了娱乐大众。但是，当我们看一份报纸或一本新闻杂志的时候，我们希望看到的是现实世界中所发生的事实。不过，近期发生的一些事件却表明我们的这种希望本来就存在缺陷。

不值一看的新闻

在20世纪90年代，我订阅了《新共和》杂志，这是一本声誉良好的时事政论周刊。我习惯性地阅读那些杂志前面的文章，这些文章主要讲述一些奇闻轶事。这些文章的细节通常都引人入胜，我至今还记得其中一篇是关于一群反克林顿的保守党人士的

一些荒谬的敌对活动。但是我却从未注意到这些文章均出自一人之手：史蒂夫·格拉斯。

1998年5月，格拉斯在《新共和》上登载了另一篇文章，题目是"黑客天堂"。它描述一个15岁的电脑黑客伊恩·莱斯特在Jukt Micronics软件公司工作，他不断勒索公司，索要从《X战警》连环漫画到米亚达等各种东西，而该公司也似乎乐意被勒索。福布斯网站的一名记者看到这篇文章后心生疑惑，追踪调查了故事人物后却无法找到任何与现实相符的人物。后来证明既没有伊恩这个人，更没有这家公司，整个故事都是格拉斯捏造的。事实上，格拉斯虚构的文章超过了二十几篇——包括那些我曾认为非常不可思议的故事。格拉斯不仅欺骗了《新共和》的编辑，也欺骗了成千上万像我这样的读者。

上文提到过，像《新共和》这样的杂志都会履行事实验证这样的程序以确保他们所刊登的内容符合事实真相，但格拉斯却能够为他的文章捏造相应的资料，从而骗过那些审查人员。也许是杂志的审查标准不够严谨（他们需要进一步强化标准以免重蹈格拉斯这样的覆辙），也许事实审查从来就不是为了防止这类欺骗事件的发生而设计的。记者只不过是对他们的所见所闻加以记录，这也就是之所以他们被称为"记者"的原因。而对于回忆录作家来说，最终也只有真正对那些事件做过调查的同时代的记者们才能证明回忆录的真实性。

也许这就是为什么记者欺骗事件经常发生的原因，就算不是频发事件，至少也比正常频率高出很多。《纽约时报》以其所扮演的"记录事实"的角色为傲，有时甚至在事实发生了几十年后

还对其报道中的错误加以纠正，从而维护其报道准确无误的名誉。但是，轰动性事件还是发生了，时报的一名记者杰森·布莱尔被曝光，他撰写了几十篇国内新闻，有的是虚构的，有的是剽窃别人的资料后改写的。他提供的报道总是发生在他从未去过的那些地方，他文中的引言也是出自那些他从未采访过，甚至从未谋面的人的口中，他伪造事实，甚至连细节都是虚构的。《今日美国》的杰克·凯利差点儿就获得了普利策奖，但他却被曝出在2004年虚构报道内容，而他也正是因为这篇报道中的部分内容而获得提名的。在《今日美国》的头条上，他们承认“凯利至少有8篇报道的核心内容是虚构的，至少有20多条引言或其他内容摘自竞争对手的出版物，他不仅在为报纸写的演说词上造假，同时还误导那些调查其报道真实性的工作人员”。

像史蒂芬·格拉斯和杰森·布莱尔这样的骗子与渗透在真人秀节目中的骗局还是存在一些区别的。对于前者，他们的谎言是不合常理的。格拉斯和布莱尔破坏了媒体公司的运作规则、违反了所有记者都必须遵从的（至少是应该遵从的）非常明晰的道德规范。当他们的谎言大白于天下的时候，他们受到的惩罚就是被解雇。而我们在真人秀节目中所看到的那些经过编纂的事实，却并不是一两个人的杰作，而是所有参与者共同策划的结果。他们并不是被特赦了，而是这个圈子里的规矩就是如此。

另外，将《求生者》和史蒂芬·格拉斯置于同一媒体欺诈的范畴里，似乎也将事情看得过于简单了。尽管在某些关键环节上他们具有相似性：他们都在媒体中赔上了自己的真实可信性。在读了《新共和》的一些文章但却发现它们是虚构的时候，我是否

觉得被骗了？或者当我知道真人秀节目中的某些台词是拼接而成的时候，我是否觉得被骗了？无论是哪种情况，我都会觉得自己被愚弄了。稍微值得宽慰的是，《新共和》至少在预防此类欺骗行为的发生，但与此同时我也更加担心，因为《新共和》是我所依存的一种借以了解外面世界的媒介，其真实性关系到外界的真实性。所以对真人秀节目失去信任是一回事儿，而对《纽约时报》失去信任是另一码事儿。

无论我们喜欢通过哪种渠道获取新闻，通过印刷品、通过电视或通过网络，我们都需要通过这些记者将本地以及世界的新闻传递给我们。虽然当今社会人们获取信息的方式多种多样，但我们并不可能长期且完全地被某些事物所蒙蔽。例如，福布斯网络对《新共和》而言就是一种有效的审查。尽管史蒂芬·格拉斯可以在任何人发现他的报道失实前，在《新共和》或其他媒体上继续写那些令人厌烦的、使人信以为真的文章，但是，让报社对那些记者的文章进行核查其实是一件相当容易的事，否则读者的印象一经形成就很难改变了。如果支持我们做出判断的那些事实本身是失实的话，那么我们又怎样才能确定自己做出的决定是正确的呢？

在现实中，这些假设性的问题就像伊拉克战争一样争辩未果。正如我们所了解到的，伊拉克并没有大规模杀伤性武器，这与媒体报道的以及政府承诺的完全不一样，只是参战的理由不同而已。在这种情况下，仅要求杰森·布莱尔担负起整个新闻机构的诚信责任似乎不太合理。比如，《纽约时报》承认他们对伊拉克武器的报道存在失误。并且，当他们推卸误报新闻的责任的时

候，也只不过是模仿他人的说辞，而玩着不断推卸责任的游戏而已，这也让我们想起回忆录失真的那些事件。记者责备政府、政府责备美国中情局、中情局责备他们的情报来源——就像虚构的回忆录事件一样，公众要独自从中分辨真伪，明白自己是如何被误导的，以及为什么会被误导。

作为独立的个体，我们当然不能独自去了解世界上的所有新闻。最终，我们还是要像依赖朋友或同事那样，依赖记者帮我们找出新闻，从而令社会人群的关系不被扭曲。没有最起码的信任，我们不仅不能和邻居或社区人员们和睦相处，也不能更好地了解外界的信息。但我们也不能否认，良性的质疑精神也是必要的。即便是最值得信赖的媒体也要雇用员工，而这些员工正如我们在本书中看到的，是不能完全相信的。但我们也注意到，上文中提到的那些人只是极为特别的例子。我们仍然希望大多数的人都能做出承诺，恪守职业道德，进行客观报道，并希望他们能保证这种承诺。

第十章

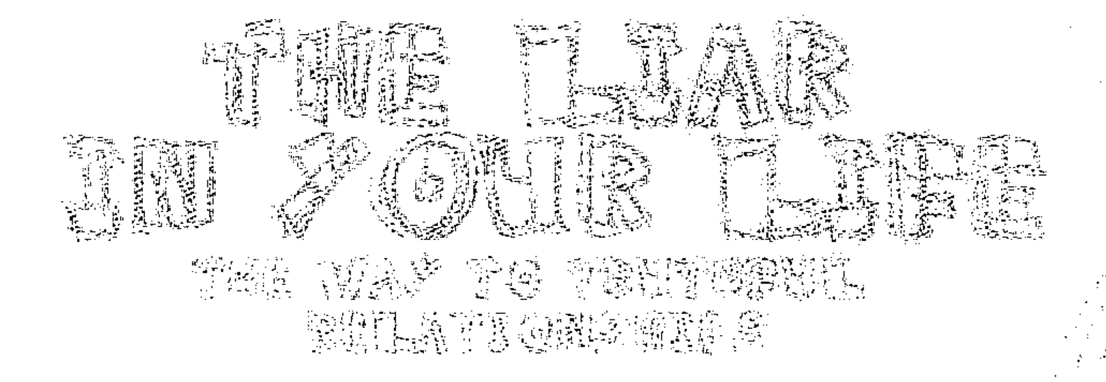
工作中的谎言：为什么办公室也有欺骗？

工作应聘中的谎言

为什么苹果会变坏

坏桶理论

工作中无法回避的欺骗



1999年，有一家大型连锁商店被加利福尼亚检察官控告，说其旗下的几十间店铺里都在出售过期商品，包括婴儿食品和避孕药等，他们为此而支付了150万美元的罚款。8年后，纽约州的首席检察官又宣布要控告这家连锁店出售过期的食品和药品，根据他们的调查，约有43%的连锁店铺这样做。

美国大都会（Metlife）是美国最大的人寿保险公司之一，为了某起诉讼赔付了17亿美元。在诉讼中提到该公司从事了一系列具有欺骗性质的销售活动，其中包括将保险政策解释为投资机会，夸大回报率，并且在推销保单的时候宣称保费在特定的时候“变为零”——尽管这种情况从未发生过。

《公关周刊》（*PRWeek*）是一本公共关系贸易杂志，它开展的一项调查涉及1 700名公关主任：其中25%的人承认会在工作中撒谎；39%的人承认夸大事实；62%的人认为他们自己是诚实的，仅向一个客户撒过谎，或只向客户说出了部分事实。

塞莫·舒拉格博士是贝迪医药技术公司的一名首席科学家，也是一名作家，他的书《传染病的临床管理》由威廉姆&威尔克金斯（Williams & Wilkins）出版社出版。他还是新泽西医药公司的董事。他没有告诉迪金森·贝克顿、没有告诉出版商，也没有告诉医药公司的事实是：他曾在1991年因蓄意用枕头杀害妻子未遂而被判入狱，其医师资格也被吊销了。

在商场上，任何一件事都带着欺骗的影子。正如上文中所提到的一些例子，在工作场合中撒谎的形式是多种多样的。有时候，谎言是一种组织行为，如医药公司在近一半的药店里出售过期药品。有时候这些组织会通过销售人员将谎言直接传递给他们的客户，怂恿他们购买人寿保险、二手车或一块儿“劳力士”手表。工作中的谎言也会因任职能力而异，如公关主任可以向财经记者透露公司会赢利的消息，然后再传到股东的口中，但事实并非如此。工作中的谎言有时还能危害公司的利益，如某些员工在他们的简历中掺假，或像塞莫·舒拉格一样对一些重要信息闭口不谈。

虽然情形各不相同，但是商界中的谎言是无处不在的。它不受行业或市场的限制，不受公司规模或组织机构的限制，也不受文化或地域的限制，甚至那些强调诚信的行业也会遇到欺骗性的丑闻。也许，任何一个工作场合都不会像研究机构那样将诚实视为神圣不可侵犯的。学术成就取决于对实验结果真实性的报告，而真实性则远远高于私利和偏见。但是近年来，校园里也开始充斥着各种欺骗行径。约瑟夫·埃利斯是蒙特霍利约克学院的一名历史学教授，凭借《那一代：可敬的开国元勋》（*Founding*

Brothers）一书而获得了普利策奖，当被揭发出他根本没有在越南作战的经历时，他的执教工作被暂停了。普渡大学科学家拉什·塔拉亚克汉，在《科学》杂志中提到他首次观察到气泡核聚变现象，这一观点得到了国内的广泛关注。但是当其他科学家无法对此实验进行复制的时候，其论断结果令人生疑，同时，大学董事会最后也证实了他的这一独立论断是虚构的。学术界的剽窃现象也越来越常见，而对此事的揭发似乎也很平常。此外，在这个领域诚信是必备品，尽管在现实世界中并非如此，但至少在理论上是这样的。

职场中所谓的坚持真理只不过是一种口头承诺，反而常常伴随着更多的欺诈行为。这一点通过《公关周末》的调查报告就能看出来。公关工作的性质是将既有事实以特定的形式进行加工。从根本上来看，他们的工作与销售人员一样，就是将他们要出售的车辆、吸尘器或房产描述得光鲜亮丽。法律上将其称为某种程度的修饰和吹嘘，并且将其与真正的欺骗区分开来。然而，欺骗与粉饰之间的界限极易跨越，有时甚至很难加以界定。

当一份工作的合法性极易与诈骗行径混为一谈的时候，似乎就产生了另外一种进行职场欺骗的动机：金钱。因为金钱是人类雇用关系中的一个常见元素，所以将那些存在于雇用关系中的各种欺骗行为与金钱挂钩并不是没有道理的。近年来的一些商界丑闻似乎都是利益驱动下的产物。如安然和世通公司已经变成了贪婪的代名词，丧失了良知和伦理道德。但是，仅仅将职业中的欺骗行为解释为赚取利润的手段也是不恰当的。职场中的谎言是复杂多样的，不能单一地对其做出解释。

将焦点聚集在工作给了你什么，而不是工作究竟是什么的观点，似乎更有建设性。毕竟，金钱并不是人们找工作的唯一原因。工作在社会中是一种身份的象征，让人们找到生活的目标，并拥有归属感。也许这就是为什么，职场中的欺骗行为甚至在人们找到工作之前就已经存在。

工作应聘中的谎言

尽管美国大学的入学竞争非常激烈，但却不像韩国的教育体系那样，不仅要面对激烈的竞争，还要承受非同寻常的压力。韩国小孩儿从小就要接受集中恶补，为大学入学考试做准备。在一所顶尖的学校就读就意味着找到一份好工作、享受良好的社会福利，甚至赢得一门不错的婚姻。就算不能进入顶尖的学校，难道事业和社会的大门就会紧紧关闭吗？

就是在这样的背景下，优秀的美术史学家申正娥捏造了她的教育背景。后被顶尖级的东国大学解聘，她也离开了韩国，定居美国。申正娥的学历造假事件是韩国第一例，但却不是仅有的一例被发现的简历造假事件。僧侣济光广为人知，非常受人尊敬，也是拥有25万僧众的寺庙住持，他坦承他并未像他所宣称的那样获得过首尔大学、国立大学的学位。李常河是著名的建筑师，他宣称获得了洛杉矶大学的美术学位，但后来却被发现他不仅没有美术学位，而且曾被韩国金泉科技大学（Kimcheon Science College）退学。著名电影导演、名厨、电台主持人、漫画画家——越来越多令人尊敬的韩国名人加入了捏造学位的名单中。

就此认定韩国的知识群体主要是由这些骗子，或那些无耻地伪造证书的人所组成的这种看法是错误的。全国范围内的丑闻，正在波及各行各业——宗教界、知识界、艺术界——的每个人，却指出了成功的教育体系中所隐藏的风险。或者更直白地说，这些丑闻不过是指出了表面上成功的教育体系内所暗含的隐忧。毕竟在美国，并不是看某个人在大学学到了多少东西，而是看他所在的那个大学的声誉如何。个人简历只不过是一个敲门砖，并不是教育的全部。

不仅韩国如此，许多美国公司也为求职者设定了学位门槛。申请者如果没有相关的学位，无论其技能、知识、经验或其他任职资格如何，他的申请都不会被考虑。这就解释了为什么美国个人简历造假的事件多与教育经历有关。总的来看，所有的简历都有可能掺假。至少有1/4的简历中掺杂着虚假信息，特别是教育背景，求职者更容易加以捏造。

裘迪·威拉是威斯康星州一家猎头公司的经理，他每两年都会对自己公司所收到的高端人才的简历进行一次审核。他审查首席执行官和副总们的教育背景，然后统计成撒谎指数，即有欺骗成分的简历总数与所有受审简历比值的统计。2008年统计的撒谎指数约为16%，比2000年的23.3%有所下降。有些申请者伪造学位，有些伪造成绩或荣誉。这些伪造简历的人并不是那些没有经验、为了初创事业的大学毕业生（或没有毕业却假装已经毕业的人），威拉所统计的是那些行政管理人员的简历，他们已经在职场中占据了一席之地——尽管如此，他们仍然不满足。

非常成功的人士伪造假学位的实例层出不穷。博士伦公司前

任董事长罗纳德·扎雷拉承认他并没有获得他简历中所说的纽约大学的工商管理硕士学位；乔治·欧列瑞是美国圣母大学的橄榄球总教练，他由于谎称自己获得了纽约大学（很明显，这个大学对那些想要在学历上弄虚作假的人来说是个不错的选择）的硕士学位，因此在上任5天之后被迫辞职；由于在个人履历中谎称获得了心理学和神学学位，RadioShack总裁兼行政总监戴维·艾德蒙森引咎辞职；美国前奥委会主席也曾谎称自己获得了美国文学博士学位。在第七章中，我们还详细介绍了麻省理工学院的一个系主任谎称获得了3个学位，而其实她仅从一所不知名的学校获得了1个学位而已。

通过这些我们似乎可以得出结论，和韩国所发生的履历丑闻事件一样，那些为了出人头地而伪造学位的人是非常寡廉鲜耻的（或肆无忌惮的）。但是，也许我们能为这些不道德的行为做一些辩解。若想出人头地，首先要有一个立足点。虚假履历可能意味着向事业成功迈出的第一步，再加上技能、运气、决心及其他一些必要因素，最终还可能登上主席或总裁的宝座。换言之，高端人才也许不太会伪造他们的教育背景，反倒是那些刚入职场的人需要找到立足之地，所以为今后的成功打下基础的人才更容易造假。

如果申请较高职位的人都在履历中弄虚作假的话，我们就容易认为那些申请普通职位的人更担心真实的履历可能会阻碍他们事业的发展。当然，对于那些申请街角干洗工职位的人来说，他们的履历真实与否是不会有人去在意的。

另外，上文中提到过，搜集信息的另外一种主要形式——面

试——可以考查求职者的简历是否言过其实。在诸如面试这样的面对面的情境中，虽然我们得到的不是书面记录，但却可以验证真伪。

事实上，我通过布兰特·威斯做了一项调查，结果表明求职者为了获得一份颇具吸引力的工作，就特别容易歪曲事实。在调查中，我们向在校大学生提供了一份每小时15美元薪金——对家境贫困的学生来说这一数字极具诱惑力——的工作机会。这个工作表面上是辅导高中生的功课，但职位的具体要求却分为两种。我们告诉一些有潜力的辅导员，这份工作还需要一些如管理学生档案和统计分析的技能；职位描述主要强调数学能力。对于另外一些求职者，我们的职位描述则强调人际关系、社交能力和职业热忱。

在了解了职位要求之后，应聘者填写了申请表，接受了面试。无论是求职表还是面试，都提到了很多与申请者的数学或社交能力相关的问题——职位要求中的关键内容。

面试过后，我们告诉申请者其实并没有什么工作机会，这只是为了研究面试程序而已。（我们努力解释该项研究的必要性，并且希望参与者能够理解我们的这种蒙骗行为是非常必要的。）然后，我们让参与者看了他们面试的录像，让他们指出所有与事实不符的行为。

调查结果与我们对日常生活中说谎频率的那些研究结果基本一致。80%以上的人承认他们在面试的时候至少说了一次假话。在10~15分钟里，面试者撒谎的平均次数为2.2。另外，谎言的性质也与职位要求相吻合。求职者申请与数学能力相关的职位时，

更倾向于夸大他们的数学水平。相应的，在面对要求社交技能的职位时，申请者更易夸大他们在社交场合的老练程度。

在人们求职的过程中，也许诸如此类的欺骗很容易被人识破。毕竟，许多人都认为简历和面试一样都是展示自己的机会，所以他们通常会用最好的词汇来修饰他们过去的一些经历和成就。从这个角度看，用整个下午从一堆文件中找一张丢了的发票，就可以在简历中被描述成“广泛的研究经历”。如果从一开始就对我们的简历做这样润色的话，那么此类润色就很容易令事实黯然失色。

尤其令人震惊的是，虽然核查真相并不困难，如核查教育背景，但人们似乎更乐意玩这种自我推销的把戏。毕竟对于学位来说，只有获得和未获得两种情形，而且只需一通电话或一个网络搜索就能清楚。但对于像“多领域的研究经历”这样的说辞，往往很难加以印证。

事实上，如此频繁地出现篡改教育背景的事情，也表现出人们对待此类证书的一种态度。人们通常认为此类学位只是表面上重要罢了，硕士学位也许能帮你得到一次应聘行政职务的面试机会，但是在担任这一工作的时候，这个学位究竟能有多大帮助还是非常有争议的。出于同样的原因，如果某个人认为他的资历完全可以胜任某份工作，但却因为缺少一个高学位或某个名牌大学的学位而被淘汰的话也未免太委屈了。

与学位所带来的实际利益不同的是其表面利益，雇主对其是又爱又恨。虽然调查教育背景是件轻而易举的事，但令人惊讶的是很多公司并不这样做。证明工作价值的方法最终将成为在工作

业绩上作假。这并不是说公司不在意应聘者伪造他们的教育背景，而是说他们寻找合适的人胜任某一职位的愿望非常强烈。雇主和那些因履历造假而被辞退的员工均不能从中获益，这也就是为什么撒谎指数永远也不能变为0的原因。尽管罗纳德·扎雷拉因谎称获得了纽约大学的工商管理硕士学位而损失了110万美元的奖金，但他却又在博士伦公司当了5年的董事长。

当然，伪造学历证书可能是所有职场骗局中情节最轻的一种，其他的骗局可能更加阴险。有时候，履历中的谎言，特别是避重就轻的谎言，可能掩盖了过去的一些欺骗行径，对此，任何一个公司都不会——或更重要的是不能——忍受，比如20世纪90年代最臭名昭著的首席执行官、因铁腕政策被称为“链锯阿尔”（Chainsaw Al）的阿尔伯特·邓莱普（Albert J. Dunlap）。

为什么苹果会变坏

阿尔伯特·邓莱普似乎非常享受从不失败的首席执行官的那份荣誉。他在华尔街上成名，斯科特纸业公司本来是举步维艰，但是通过大量的裁员，邓莱普令其市值增长了63亿美元。虽然这样，他本人并未对他的铁腕政策感到丝毫的愧疚之意。为此，他还写了自传《生意经：如何挽救亏损的公司，让赢利的公司变得更好》，这个有争议的标题既说明了这本书的严肃性，又反映了其令人难以置信的一面，故此成为畅销书。阳光公司（Sunbeam Corporation）是一家小型家用电器的生产商，在雇用邓莱普担任首席执行官后，其市场份额高涨了60%。邓莱普正式宣布，“昔

日的阳光公司已经结束了”，同时进行了重组计划，淘汰了87%的产品，裁员近一半。

起初，邓莱普的铁拳政策似乎非常有效，阳光公司的赢利颇丰，但公司的繁荣却未能持久。公司开始四分五裂，股票被套，邓莱普也被解雇了。各种涉嫌欺诈的控诉此起彼伏。证券交易所控诉阳光公司涉嫌在邓莱普任职期间夸大了公司的赢利状况，司法部不久之后也介入了调查。邓莱普最终与证券交易所和解，虽然并未违法，但却支付了50万美元的罚款。阳光公司后来破产了，而邓莱普也为了解决股东们的诉讼及不满情绪而多支付了1 500万美元。

阳光公司的董事们原本认为他们雇用了一个冷漠无情但却能让公司赢利的首席执行官，然而，公司却因做假账而染上了官司，并最终倒闭。阳光公司根本不知道究竟他们是什么时候雇用邓莱普的——似乎“链锯阿尔”的仰慕者也不了解——邓莱普本来是Nitec Paper公司的总裁，他的领导方式与其在阳光公司的方式如出一辙，但最终却令公司破产。

邓莱普向太阳公司隐瞒了他被Nitec解雇的经历。在他领导Nitec期间，他所报告的利润在他离开后就不复存在了，据称他才是指使做假账的元凶。他和Nitec都被卷入了诉讼，但是Nitec破产了，官司也就不了了之了。这些事实并未写入邓莱普的履历，当然也没有写入他的回忆录。虽然他能躲开欺诈之名而成为华尔街的名人，但这一切都只是暂时的。

很快，邓莱普的故事就为人们敲响了警钟，要提防履历诈骗所带来的危害，更不用说公司验证员工履历的迫切性了。就对工

作业绩造成的危害来看，伪造学位可能不值一提，但隐瞒极糟的甚或犯法的经历很显然会带来严重的后果。裘迪·威拉是撒谎指数的创始人和编辑者，他警示公司在雇用高层管理人员的时候注意“光环效应”。这些高管们因为有一定的声望，因此不会在应聘的过程中受到应有的审查。在本章中所提到的“链锯阿尔”事件以及其他名人伪造履历的事件，均表明我们不能理所当然地认为应聘者一定会提供完整和真实的工作经历。

更广泛地来看，“链锯阿尔”的垮台指出了人们在履历上所制造的职场骗局。从理论上讲，履历造假纯属个人行为，而做假账及其他类似的犯罪行为则不仅可以弄垮整个公司，甚至也会波及整体经济形势。欺骗性的商业做法所带来的危害甚至比抵押贷款危机所带来的副作用更胜一筹，它能威胁全球经济并让全球经济陷入混乱。

心理学家一直致力于了解各种商业交易中产生做假帐、操纵市场及其他欺诈行为的主要原因。其中的一个也是最显而易见的原因是，白领阶层犯罪与犯罪人员的个体行为直接相关，他们背离常规而做出的道德败坏或违法的行为都是为了个人私利。与之相应的理论被称之为白领犯罪的坏苹果理论，总统乔治·布什就是用这个理论来解释安然的倒台。几个坏苹果，总是令他们的公司或商界的发展偏离正规，甚至令一个赢利且信誉良好的公司倒台。

另外一个能合理解释坏苹果理论的原因是，每个人，特别是公司里的每个高管，都是通过欺诈行为来满足自己无尽的私欲的。这个结论是通过一项研究得出的。几乎3/4的公司造假账事

件即使不是直接由首席执行官们指使的，也是因他们默认的态度而造成的。上文中提到过，引发诈骗的诱因不仅仅是金钱和欲望——当然，金钱通常被卷入其中。首席执行官可以直接通过业绩奖金和他们所持有的股票而获得丰厚的利润。除了经济利润以外，公司领导进行商业欺诈还有其他的动机，这些动机更多是心理上的和无形的，而不是有形的动机。

通过本书我们了解到，当私利受到威胁的时候，人们是如何利用欺骗手法来应对的。当我们的行为会招致极坏的影响时，当我们要面对会令我们名誉扫地的社会审查时，撒谎几乎就成了我们下意识的反应。首席执行官们也会使用同样的防御手段，只不过以一种更为极端的方式而已。因为拥有相当的职权和骄人的业绩，他们通常更加自我。因为这种膨胀的自我意识，致使他们变得更加焦虑，也更为脆弱。这样复杂的情绪令他们将不利的影响极端地夸大，甚至超出了常人认为理智的范围。因为受到这种自我情绪的威胁，他们就借着自己编织的谎言来安慰自己。

值得注意的是，这种假相甚至连首席执行官本人都不会察觉。那些局外人（我认为自己也是这个群体的一分子）经常将利润报表看得非常简单：利润=收入-成本，或诸如此类的简单的报告。当然，真正的会计账目是非常、非常复杂的，甚至到了非常主观的程度。公司领导可以非常灵活地将他们想要的结果公之于众，更重要的是展现给他们自己看。正是因为有这样的灵活性，我们就可以想象财务数字是如何越过诚实的底线的。在这种情况下，这些数字不仅代表的是诚实，更代表着那些做手脚的人。比起面对失败，某些首席执行官更能接受“造假账”，或大多数人

所说的“欺诈”。

更有意思的是，当许多人为了保护自尊而撒谎的时候，他们就成了谎言的扮演者，即他们将自己的天赋和成就用谎言的形式表达出来。首席执行官们利用商业欺诈进行自我保护的时候，不过是通过像利润报表这样的辅助工具来进行欺骗的。这也是另外一个公司领导宁愿做假账也不愿接受失败的原因。对于许多高管而言，工作可以耗尽他们的一切。他们的工作时间远远超过了他们陪伴家人或朋友的时间，甚至于他们对工作的依赖已经达到了无以复加的程度。商人的这种感觉尤为强烈，所以他们通常会开公司。石山学院的工商管理学教授理查德 · 安德森和心理学家迈克 · 迪瑞尔合著了一篇和首席执行官们的诈骗行为有关的很有见地的文章——“太完美无法成真：首席执行官和财务报表诈骗”。他们在文中生动地描述了这些高管和公司之间的关系：“公司的成功或生存被首席执行官视为个人的成功或生存……这些人在商界树立了自己的权威，任何可能失败的公开行为都会直接威胁到他们的权威，这使他们不得不采取一些必要的自保行动。”究竟代表自己还是代表公司，二者的关系过于紧密，几乎难以区分，公司的失败变成了个人的失败，所以谎言不仅保护了前者也保护了后者。

安德森和迪瑞尔还指出了另外一个与身份有关的原因，来解释为什么首席执行官们要通过行骗的方式让公司变得更强壮。公司业务下滑带来的更大的影响是损坏了领导的权威，并对这些人的职业生涯带来某种程度的负面影响。每个首席执行官无论是关心公司还是关心员工，一想到会让他们的下属丢掉工作就都觉得

非常烦恼。如果欺骗能免于公司破产，他们可能会无情地进行商业欺诈。

我们应当清楚，这些动机并不是单纯和孤立的，而是以微妙的方式与人们的贪婪、骄傲、地位和爱心交织在一起的。另外，这些首席执行官们经常自欺欺人，宣称他们所做的一切是出于好意，但这只不过是一个掩饰其自私行为的借口而已。口是心非并不能一直让公司保持繁荣昌盛，尽管在某种程度上，经济的现实利益总是凌驾于那些完全出于好意，并以最明智的方式所说的谎话之上。

虽然公司领导有很多在公司里行骗的动机，而且有的很明显有的很微妙，但商业欺骗中的坏苹果理论，即使指出具有欺诈性质的商业做法其实是那些道德败坏的人的杰作，这种说法本身也仍存在一些严重的缺陷。也许在某些情况下，首席执行官或公司董事们会在不考虑公司里其他人利益的情况下从事一些严重的欺诈活动，但若没有同谋或不具备最基本的知识，他们在公司行骗将变得很困难。

事实上，某些不法行为并不能完全归咎于某个人或某群人，而是整个公司的等级制度。在这种情况下，商业诈骗的问题不能归咎于一两个坏苹果，可能是整桶苹果都已经坏了。

坏桶理论

到如今，我们已经非常熟悉安然事件及那些道德败坏的人。肯尼斯 · 莱（kenneth Lay）是安然的奠基人，杰弗里 · 斯吉林

（Jeffrey k. skilling）是首席执行官，安德里·法斯涛（Andrew Fastow）是财务总监，他们合谋造假账、蓄意欺骗。2001年9月，莱向员工保证投资安然的股票是非常明智的，并且“非常看好第三季度”。3周后，安然公司宣布损失6亿美元，第二年年底公司就破产了。法斯涛因同谋罪伏法，斯吉林和莱被判同谋和诈骗罪。在判决前，莱就死于心脏病。

根据坏苹果理论，安然的破败是由于领导的冷漠和鲁莽导致的。莱、斯吉林、法斯涛及其他一些人让一个原本成功和有声望的公司倒闭了。安然破产是因为欺骗已经充斥着整个公司。甚至，除了巨大的假账丑闻这个导致公司覆灭的主要原因外，安然的业务活动也时时处处充满了欺骗。例如，安然贸易商设法为加利福尼亚的能源危机提供燃料，因为能源需求能带动安然的股价。

迈克·舍尔曼是作家和《美国科学家》的专栏作家，他写了一篇分析安然公司文化的文章，题目是“所有的公司都不得不变坏吗”。其中叙述了1996年杰弗里·斯吉林进入安然后，就提出了一个“评级与封杀”的政策。按照这个体系，每个员工都要经过其他员工的评价并被分为1~5等，任何员工只要被评为第5等就要被解雇，评价结果会在公司网站上公布。这一政策其实就意味着，每半年就有10%~20%的员工要被解雇。更重要的是，舒尔曼认为这一政策“营造了一种氛围，触动了员工内心最阴暗的一面：自私、竞争和贪婪”。也就是这种氛围令欺诈之风在安然愈演愈烈，从会计一直到高管，甚至到贸易商。

这种对安然事件的解释可被称做公司欺诈的坏桶理论。其实进行职场诈骗的人并不是真的喜欢行骗，相反，他们是在周遭文

化的影响下进行欺诈的，而环境的影响力远胜于个人定力。

考虑到行骗的原因，我们首先要探讨一下社会规范。社会规范是社会用于约束人们行为的非正式规则。像坐在扶梯上或插队这样的行为并没有正式的法律规范加以约束，但是社会规范会对这些行为加以约束：只能站立在扶梯上；必须排队。

在上文讨论私通行为的时候，我们提到了社会规范并不鼓励欺诈行为。但是，如果某一特定群体——如一家公司——中的社会规范足以强硬的话，就能更有效地抵制撒谎和欺骗行径。换句话说，如果办公室里的每个人都撒谎，你可能就觉得撒谎也没什么大不了的。的确，社会规范的力量就在于，为了与同事的行为保持一致，我们可能会觉得我们也应该以欺骗的方式行事。如果同一部门里的所有人都捏造销售数字的话，你的诚实可能会被视为缺乏专业道德并被其他人孤立。坏桶理论提出，公司里的商业欺诈行为往往都是以这种方式展开的。撒谎也是一种规范，一种鼓励组织里的每个人行骗的规范。

然而，赋予欺骗特性的社会规范并不是一个组织里培植欺骗氛围的唯一方法，坏桶可以由各种类型的木料造成。例如在评级和封杀中，公司并没有直接鼓励人们行骗。然而，它所创造的氛围让欺骗在安然公司轻而易举地生根发芽。对商业诈骗的调查表明，压力重重的工作环境容易滋生欺诈行为，这是一种本能的反应。为了实现困难重重的目标，人们需要不断地承受压力，在这种情况下，如果欺骗可以舒缓压力的话，人们的诚信度就会不断地被腐蚀，谎言可以成为一种免受灭顶之灾的最简单方法。因此，员工会告诉他们的上司报告已经完成了，而实际上却没有完成，

或谎称他所管辖的那一区的销量不错，其实不然。

另外在坏桶理论中，欺骗行为也会通过一系列的命令而助长其风气。上司总是催促下属尽快完成工作，而不计较他们对自己撒谎。这些下属也许会（恰如其分地）说，比起令人失望的真相，谎言无论其程度如何都更能让人在职场发展中受益。而善于推动业绩的经理虽然不明说，但其实宁愿被下属欺骗也不希望失败。在高压的公司，谎言变得非常有条理：经理的期望是通过欺骗而实现的，而那些期望即使是最不现实的也仍将持续；接着为了这些期望，欺骗也将会继续。这种现象在公司组织机构的任何地方都会出现，上司将其压力转嫁给下属，首席执行官也一样。

压力重重的工作环境会促使员工聚在一起共同进行商业诈骗。但是，首先要清楚这种环境吸引的是哪些人。不容置疑，诚实的人对高压工作的生理和心理反应都是非常强烈的。但是，裁员式的评估体系和精明强干的经理们也能招来那些伦理道德观不是异常坚定的人，以及那些对利益和名利比对诚信更感兴趣的人。看上去，坏桶似乎更能吸引坏苹果。

保罗·巴比亚克是工业和组织心理学家，他展开了深入的研究，主要调查了因工作而引发的精神病患者。“精神病患者”通常让人联想到连环杀手或复仇心极重的前妻或前夫，但是，精神病患者或至少那些有精神病特征的人，不一定会发疯，变成杀人犯的可能性也极小。的确，精神病患者既可能是有趣和表达能力强的人，也可能是冷漠的、控制欲望强烈的和残忍的人。巴比亚克认为精神病患者在职场中的人数远远超过正常值，特别是在那些压力重重的、高速运转的组织里，这些人的狡猾和冲动似乎终

于有用武之地。他认为，公司需要更好地意识到这些精神病患者对公司带来的危险。

毫无疑问，公司可以通过自我保护以免受精神病患者带来的危害，同样，坏桶理论让人们有理由相信公司可以采取必要的措施来防止商业诈骗的发生。欺诈并不一定仅发生在商业领域，它是不良的商业活动或不良的商业文化引发的。坏苹果理论在很大程度上能同时发生作用，商业诈骗往往可以归咎于个人的欺诈行为。虽然并不是每个人都同意这样的论断，但有些研究人员认为商业欺诈是因商业本身的特殊组织形式而引起的。

工作中无法回避的欺骗

通过本书，我们了解到欺骗是如何与其他的社会交往完全交织在一起的。圆滑和礼貌的标准、背景和期望的需求都能引发欺骗，在某种程度上，这几乎不可避免。这就是研究人员们发现每天都有许多谎言发生的原因，事实上，人与人之间的日常交往通常令人们难以保持纯粹的诚实。

除非我们的确想知道我们的新发型是一团糟、我们的孩子是个极坏的“小霸王”、我们的同事不想在健身中心遇到我们——以及，的确，除非我们也想告诉其他人类似的事情——否则欺骗就会存在。

我们一想到戴维·舒尔曼（David Shulman），就应该时刻提防人际交往中的各种欺骗。戴维·舒尔曼是拉菲特大学的人文学和社会学教授，在他的书《从谎言到雇用》一书中，有一幅呈现

现代职场的画面，这个画面中的很多方面都和上面提到的社交情形极为相似。他认为，商业欺诈不是坏苹果还是坏桶的问题，而是日常生活中的一种自然现象。他写道："工作场合产生的社会压力和一些社会情境，令人们无法拒绝撒谎的魅力，正如为了让日常的社会生活变得更美好，我们用'善意的谎言'帮助人们在家庭和朋友的日常交往中保持一份平静。"

令欺骗的趋势胜过坦诚的压力和情境究竟是什么呢？在某种程度上，他们只是部分地对人们的态度和行为做一种包装，并让他们在我们的工作中发生作用。员工必须顺从自己的老板；对待顾客要尊敬、有礼貌；摈弃个人喜好或嫉妒从而更好地与同事合作。事实上，为了成为我们通常意义上所说的"专业"，我们必须要装装门面。没有一个人希望总是扮演工作所需要的角色——但这通常都是工作所必需的。这又回到了自我显示的问题上了。工作本身就对人们的行为提出了一些明确的要求，而为了达到这些要求，我们有时候就得隐瞒我们的真实想法并对同事或客户撒谎。

除了在职人员的人际交往态度会弄虚作假外，舒尔曼认为，公司的组织机构运作通常也能诱发欺骗。例如，在办公室工作的人都经历过这种情况，上司让他们以这种方式干工作，但其实他们却知道其他的方式可以让工作完成得更快更好。这种现象很常见，命令式的工作方式有时候很麻烦——官僚作风让人们只能按命令完成被分配的工作。在这种情况下，大多数人都会忽略给定的方法，而放弃使用自己相信（也非常熟悉）的最好的方式。若想打破这种情形，就需要利用各种欺骗手段，而这与"干工作"

这样的大目标相比是次要的。舒尔曼较宽泛的观点是：办公场所中出现这种情形是不可避免的，欺骗能比诚实更有效地完成工作。甚至在那些工作压力不是特别大、管理层不存在欺诈行为的公司里，这种说法也是成立的。

也许，我们很乐意看到这种类型的欺骗。毕竟，如果撒谎是为了工作业绩的话，难道真有那么糟吗？这种说法的不合理之处在于，并没有一些明显的界限可以判断什么样的欺骗在人际交往中是善意的。除了工作以外，想要把握可以讲出冷漠和残酷事实的时机以及人们想听安慰性谎言的时机也是很难的。在工作中，这两种情形是同时存在的。当然也有一些例外，员工的确逾越了办公室规则而很好地完成了工作。另一方面，这些规则的存在是有道理的。舒尔曼指出，员工们“违规”通常会利用欺骗手段向公司经理掩盖事实或控制在公司外的行为。即使这些行为是善意的，这种遮掩行为也表明人们开始走下坡路了。

如果是公司的组织结构令人们开始撒谎的话，那有没有什么方法去阻止人们走下坡路呢？值得庆幸的是，答案是肯定的。某些欺骗行径总是在工作场合发生，正如其总是掺杂在人们的日常生活中一样，我们可以尽可能地降低欺骗的发生率，以避免重蹈安然那样的覆辙。

乍一看，坏苹果理论和坏桶理论似乎是互相排斥的，实际上，他们是彼此重复。坏苹果理论认为商业诈骗是个人行为，而坏桶理论认为商业文化才是商业欺骗的元凶，这种想法并不是凭空产生的。公司的高层对公司有一定的期望值和发展观，就算没有明说，旗下的员工也会随声附和。换言之，无论是坏苹果理论还是

坏桶理论都认为商业欺骗就算不能完全消除，也可以通过公司里的人员调整而改变。如果我们的确想减少职场中的谎言，就得先从改变自己做起。即使舒尔曼是正确的，即工作中的谎言是不可避免的，但撒谎、被骗或对谎言视而不见却都是我们可以控制的。我们首先就可以控制我们的工作场所，如果职场中没人撒谎，那么谎言就不可能逃出我们的手掌心。

第十一章

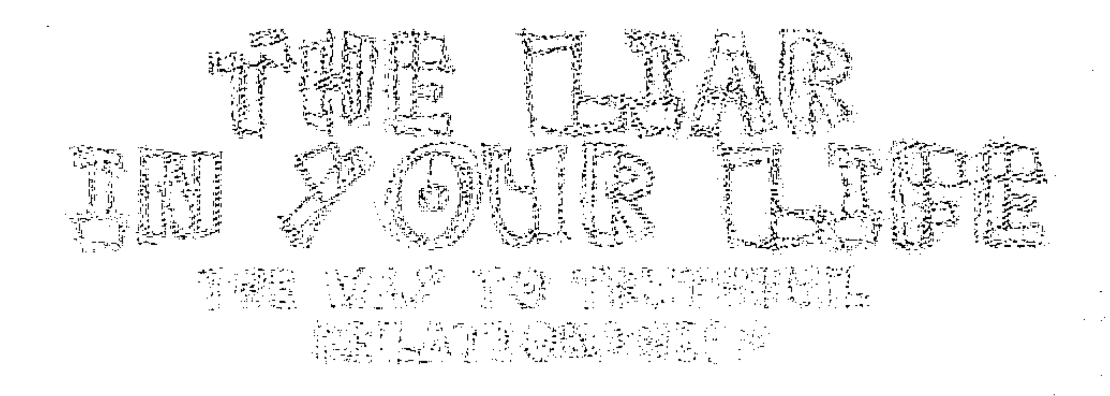
欺骗的陷阱：虚幻网络中的美丽新世界

网络谎言里的1和0

威慑力与个性化

网络诚信

首席执行官和袜子布偶



网络的历史并不长，直到2001年我们才听说了博客，并被优雅地称为“网博”。早期的一个在线日记吸引了人们的众多关注，名为“生动的色彩”，说的是堪萨斯州一名青少年凯西·尼可·史望森乐观开朗地与白血病作斗争的故事。她利用“生动的色彩”讲述着她和病魔作斗争全部经历。数千读者看了她的博客，许多人都被她的这种勇气和乐观所激励，有些人还通过短信和电话来问候她。

2001年5月15日，“生动的色彩”登出了凯西·尼可·史望森去世的消息，同时感谢读者对她一直以来的关爱与支持。之后人们陷入巨大的悲痛中。尽管凯西网博的读者们都没有（即连一个人都没有）与当事人见过面，但是围绕着她如雨后春笋般发展起来的网络群，令那些勇敢的年轻人之间形成了一种真实的情感纽带，所以凯西的死深深地打动了万千人的心。

然而过了没多久，就有一些人开始对这个网络日记产生

怀疑。凯西的死在某些方面看起来有点儿异常。凯西的母亲黛比·史望森声称凯西的悼念仪式只进行了两天，而且没有提供可以让哀悼者送卡片或送花的地址。对“生动的色彩”进行网上调查的读者们还发现了一些疑点，如当地报纸从未提到过凯西的死亡，而当地医院也没有关于她的任何就医纪录。

最后，质疑之声此起彼伏。黛比·史望森被迫承认了事实，凯西·史望森这个人并不存在，纯粹是黛比在“生动的色彩”中虚构的人物，甚至她还在网络和电话中假装凯西。很明显，凯西是一个数字假相，是黛比·史望森为了展现某种她宣称的“积极”态度而虚构出来的。

在回顾诚实在我们过往文化传统中的地位时，我们发现过去的人都比较清白。以前的记者更有职业道德，以前的报纸也更可信，乔治·华盛顿和亚伯拉罕·林肯从来不撒谎。握手在商场上也是很重要的事，有一些行为就是纯粹的诚实的表现。如今，念旧之情似乎能提醒我们变得更有道德。然而事实证明，让商界、媒体甚至政界的人保持诚实是不太可能的，他们只能变成那样，或许多人都认为他们应该就是那样的。

另一方面，一提到网络，人们就很难听到保持诚实那样的论断。黛比·史望森虚构凯西的事件，只是许多搏客欺骗案中的一件，它的发生只是因为网博受人欢迎。也许，我们会认为要求数字网络诚实化有些老生常谈——即便只是想象中的诚实化。

但是，我们对网络越熟悉，我们就越容易忘记网络代表的是一种交流方式的革新。信息可以随时被发送到世界上的任何地方，完全颠覆了几万年来一直主宰人们，并把人们束缚在实际空间里

进行交流的方式。如今，人们之间的交流不再受距离的限制。甚至不需要付出额外的时间或精力，去借助像寄信这样的方式，就能让身在远方的人们保持联系，地域和时间已经不能成为限制人际交往的因素。

网络互动还能产生巨大的利益。当对地域的要求不复存在的时候，面对面进行交流的优势也就丧失了。举一个我们最熟悉的例子，当我们隔着栅栏和邻居打招呼的时候，至少我们知道自己是在和邻居说话。但我们现在却无法获知，电子邮件是谁写的、短信是谁发的，甚至论坛上的帖子是谁发布的。在人际交往中，我们也许很难判断和我们说话的人所说的话是否是真实的，通过网络我们甚至不能确信我们的对话者是否真的存在。数字交流网络是巨大和没有界限的，而且信息来源也很难完全加以证实。另外，通过网络互动的人也不一定就是你的邻居、当地社区成员或同事。我们不能按照一个普通家庭的工作生活方式而对网络上人们的价值观或行为准则进行任何猜测，我们唯一能确信的就是我们建立了一种网络联系。

也许，正因为网络是一种新型的交流模式，我们更愿意了解它，并且认为传统的交流方式更应该被淘汰出局。换句话说，我们基本相信那些和我们进行网络互动的人不会对我们撒谎。正如我们隔着栅栏和邻居说话，当他说排污费听说要上涨的时候，我们想当然地认为他说的是真的。没有某种程度的信任，社区和社会交流就是不可能进行的。于是，我们在某种程度上总是半信半疑。我们总是在做真相假设，而认知经验也让我们更容易轻信他人（如第二章所阐述的）。问题是，信任标准的确定无论是文化

层面还是认知层面，都不是建立在能掩饰身份、疏远关系的某种新技术之上的。

看似前后矛盾的是，碰到凯西 · 史望森这样的造假事件或诸如此类的网络诈骗事件，我们都会觉得被别人背叛了。网络上都是匿名的，人们的身份也变化不定。的确，这也是网络的魅力之一。有谁不喜欢编造网名或用户信息，而让他人信以为真呢？尽管我们承认甚至喜欢网络所具备的行骗因子，但一旦真相大白，我们受到的刺痛却丝毫不减。我们对真相的期望似乎并不完全适用于网络（尽管这种期望和任何领域都显得格格不入），事实上，如果任何细节只需敲击几个按键就能加以改变的话，毁损我们的信任感这样的事情几乎是不可避免的。

网络谎言里的1和0

在线辞典维基百科的行政编辑埃塞斯，像许多用户所了解的那样，有时候一天要在网上待14个小时。他编辑过数千篇的文章，校对其准确性，并解决与作者之间的纠纷。维基百科是一个由用户大众所编写的百科全书。在这个平台上，各类知识是由专家和一些非专业的人士共同编写的。因此，知识编辑就变得至关重要，埃塞斯拥有多个博士学位，是一所私立大学的终身任职教授，因其良好的声誉而成了一名编辑。他的资历增强了人们对维基百科的信任度，而令维基百科成了人们准确获得信息并进行深度讨论的平台。

但维基百科最终却因其与埃塞斯——及诸如此类的人——的关系而失去了大众的信任。《纽约客》在2006年7月刊登了一篇

和维基百科有关的文章，此后，埃塞斯承认他自己的文凭是捏造的，他并不是一名教授，事实上，他才24岁，并没有任何高等学历，真名是赖安·乔丹。维基百科最后还让他辞去了“网络群里最值得信赖的人”的头衔。

埃塞斯/赖安·乔丹事件中最令人关注的是，在网上撒下弥天大谎是多么容易的一件事。乔丹不仅欺骗了《纽约客》的事实核查人员，还有群里的人。这些人大多是维基百科的用户，他们对乔丹的工作极为熟悉。此外，群里的人聚在一起是为了维持维基百科网站内容的准确性和可信度。然而在这么多双审视的目光中，乔丹还是能够假冒为拥有多个学位的教授。

网络欺骗如此易于发生的原因其实并不难理解。上文提到，网络上鼓励人们使用匿名，或至少尽可能多地用匿名。用户自由选择网名，在网站或论坛上写下个人经历，并选择能代表他们形象的照片。这些信息会公布在网站上，比较容易造假。另外，想要验证用户个人信息的真假也很困难，因为网络要保证用户的隐私。很显然，我们都希望，至少生活中的某些隐私应受到网络的保护。埃塞斯表示，他之所以伪造电话信息令自己踪影难寻也是为了免受他人的骚扰（也许因为他所做的编辑工作而更难堪？），以便使保护隐私的检查系统运行得更好。若想确定你所读的一些博客的作者是否真的得了癌症，还是真的住在堪萨斯州，真的不是一件容易的事儿，因为此类脱机调查本来就不容易。最简单的事实是，谎言在任何情境下都不容易被识破。在第二章里我们提到过，即便受过培训的专业人士，如警察和测谎人员，也很难发现谎言。大多数普通人，就像玩猜硬币的游戏一样，对谎言也无

能为力。很显然，如果我们只有一份电子邮件的话，想要去伪存真真的很困难。

正是因为网络行骗如此容易，才令网络欺骗几乎无处不在。正因如此，我们才开始更加关注像埃塞斯或黛比 · 史望森这样的假冒行为。但这并不是网络欺诈的唯一形式，大多数人在每次查看邮件的时候就开始接触谎言了。收件箱里经常充斥着各类虚假信息，如我们获得了一份遗产，或请求为一个已被冻结的尼日利亚银行账户解冻。诸如此类的虚假信息为我们指出了网络欺诈的另一个动因，那些愿意撒谎的人——通过虚假的计划或虚构的博客——能轻易让上百万的人们受骗。在网络上，谎言散播得既快又广。

当然，我们也不能忽略自己在散播网络谎言时所充当的角色。在上届总统选举期间，我收到了许多从朋友处转发而来的关于候选人的邮件——有的严肃、有的荒唐。当我把这些邮件转发给其他朋友的时候，我承认，更多的是出于娱乐而不是为了散布准确的政治信息。只要轻轻点击鼠标，我们也成了撒谎大军中的一分子，从而散布了关于候选人信仰、背景或私生活方面的虚假信息。也许我们并未将转发邮件的事儿当真，但是不能保证所有收到邮件的人都和我们保持一样的看法。虽然我们并未造假，但并不意味着我们不会参与其中。

网络欺骗也不仅限于文字形式。2008年，洛杉矶湖人明星科比 · 布赖特在阿斯顿马丁超速的录像被放到了You Tube上，备受体育迷们的关注。后来，人们发现该录像是数字合成的，是新版耐克鞋进行病毒式营销的一种宣传方式。该骗局是由两部分组成的，剪辑本身就是一个数字假相，而由科比 · 布赖恩特担当影片

主角也是虚构的。这种宣传方式已经逐渐受到广告商的青睐，他们利用欺骗手段逐渐吸引理性消费者的眼球。

耐克制作虚假录像的初衷是非常明显的：公司想要卖鞋。但是，像黛比·史望森先创造——再杀害——一个虚构女儿的行为却实难令人谅解。为什么要捏造一个数字悲剧呢？英国网络大学的亚当·乔亚森和迈阿密大学的贝斯·迪亚滋-威勒对诸如凯西·史望森这样的虚构事件进行了案例分析。类似的数字欺骗行为也发生在Anandtech论坛上。该论坛主要为那些信息科技领域的人们提供一个讨论软件和内存等问题的平台，但和许多网上论坛一样，其也有“非主题”板块儿，会员可以发一些与科技工业不相关的帖子。也就是在这里，一个名叫Nowheremom的用户开始发贴。很快，她就和另一名AnandTech的会员DF建立了关系，并在论坛上公开调情。

Nowheremom加入Anandtech几个月后，DF公布了一则令人震惊的消息，帖名非常简洁：“Nowheremom之死……”他在帖中说，他“非常悲痛”，还说他接到了Nowheremom父亲的电话，告诉他Nowheremom死于一场车祸。Anandtech论坛里的人都极度悲伤；乔亚森和迪亚兹-威勒描述了用户对这个通过帖子才认识的女人的怀念之情。几乎一年半以后，真相开始显现。AnandTech的用户根本找不到任何关于Nowheremom生死的纪录。DF后来在帖中坦白，他捏造了“名为NOWHEREMOM的网络人物”，“我从来没想过这种悲痛之情会波及整个群，甚至波及了我自己，我痛哭了3天，就好像它是个真实的人物”。

在试图了解网络欺骗的时候，我们可能将更多的焦点放在了

网络上。我们浏览网络论坛和邮件，甚至在无意识的情况下，看了一些可能暗含欺骗信息的帖子。乔亚森和迪亚兹-威勒对这样的观点有所保留。他们指出，无论是网络与非网络价值观的差异，还是在线与脱机身份之间的变动，都能帮助我们分析网络欺骗的真正动因。网络只不过是对欺骗行为的一种包装和散播，真正的谎言其实是在撒谎者的脑海中。他们认为在线撒谎和线下撒谎之间的关系是密不可分的。

DF和黛比·史望森之所以制造那些虚幻的悲剧，通常是为了吸引人们的注意力和同情心，而这可能正是这些行骗者所缺少但却十分渴望得到的情感。网络可以在很短的时间内让更多的人成为被骗者，但其基本动机与在线与否并无关系。赖安·乔丹在维基百科上扮演教授的角色，与我们在第八章中所提到的冒名顶替者其实如出一辙。这样的人通常都假冒一些有社会地位的人，从心理上得到一种被人尊重和敬仰的满足感，从而弥补他们在现实中的无足轻重和卑微感。网络并不能从根本上改变人们对他人的信任态度，因此也不能从根本上改变引发欺骗行为的心理基础——本书一直在讨论的这个基础。

出于同样的原因，尽管网络活动也许不能完全解释网络诈骗的动因，但这些活动无疑会产生一些影响。网络用户可能会因为他们在线而放弃撒谎，而上网却也可能会让人们更想撒谎。

威慑力与个性化

人们初次相见，谎言就会频现。对不熟悉的陌生人所做的研

究（详见第一章）表明，每个人一坐下，在和另一个人认识的头10分钟里就会撒谎大概3次。为了加深他人对自己的印象，我们会采取一些特别的方式，而且通常甚至毫无意识地就将事实抛诸脑后了。

最近所做的一项研究（与Mattitiyahu共同进行的）针对互不相识的陌生人设定了不同的场景。如果两个人不是面对面而是通过网络认识的话，那么网络对人际交往中的诚信究竟会产生怎样的影响呢？

这一研究的设计很简单。成对的参与者们认识彼此的方式有三种：在一个房间里面对面的交流、15分钟的电子邮件交流、15分钟的即时消息交流，任选其一。只有选择面对面进行交流的人才会被安排在同一个房间里；选择邮件或即时消息的人不能见面，被安排在不同的房间里。而且，这三种情况都会被摄录下来。隐蔽式的摄像机用于记录面对面的交流；而电脑可以自动记录电子邮件和即时消息。互动完成后，我让参与者观看录像或对话记录，并让他们标注出那些违背事实真相的情形。

当我处理关于网络谎言的调查时，我考虑到了两种可能出现的解释。一种解释被我们称为威慑假说。准确地说，我们都知道电子邮件可以记录我们的交流过程，即时消息也可以。威慑假说论认为，电脑用户都知道自己的交流行为会被记录下来，因此撒谎的可能性就会降低。这种记录和可能性因为可被用于检验他们交流中的诚实度，所以比起随性的、面对面的、不能保持长久记录的交流，人们会变得更加诚实（参与者并不知道他们面对面的交流被摄像了）。

另一种解释涉及“个性消失”（deindiliduation），即网络的使用方式也会影响人际交往的诚实度。“个性消失”这个词最早是在20世纪50年代初产生的，指在社会约束力较小的情况下，个人的行为倾向无论从生理上还是从心理上都是独立的。例如，如果一个人喜欢用匿名，那根据个性消失的解释，该人的行为往往是自发产生的，很少会被传统规范所束缚。

在这项研究中，个性消失假设理论认为网络用户在上网的时候更喜欢撒谎，因为他们的交流不是亲自传递的而是通过电子设备传递的。数字过滤器令人们对彼此的事情漠不关心，从而更容易让人们忽略传统规范对欺骗行为的反对。该理论还认为谎言在电子邮件中最常见。电子邮件能制造一种时间和空间上的障碍：比起面对面的交流和即时消息，邮件的回复往往较慢。这就进一步加深了人们的个性消失心理，对欺骗的反对之声也越来越弱，撒谎的可能性就越来越大。

到现在人们应该能猜出我们的研究结果了，虽然场景不同，但参与者们都对彼此撒谎了。无论是面对面的交谈、网聊或是互通邮件，绝大多数参与者都背离了事实，虽然我们讨论的问题并不是撒谎者是否会撒谎，而是他们如何在不同的情景中撒谎。威慑假说论认为通过网络交流的人比那些面对面进行交流的人撒谎少，因为能够形成可以长期保存的记录，所以他们会尽可能坚持事实。而个性消失假设论却持相反的观点，认为那些上网的人因为是通过电脑进行交流而很少受个人感情的影响，所以更容易撒谎。

我的研究结果表明，在使用网络的时候，个性消失因素强于

数字记录的威慑力。参与者在通过电脑交流的时候，比面对面交流所说的谎话更多。另外，多数的谎言都发生在电子邮件交流的过程中。这又进一步印证了个性消失假设的理论，而且在那三种交流方式中，只有电子邮件所附带的个性化情绪最低。这一事实表明个性消失的能力有多强。当我们发邮件的时候，我们会担心对方做记录——编造那份记录，然后再发给其他人。虽然会考虑这种可能性，而且也知道任何虚假的东西都会在审查后真相大白，但是参与者们还是会在邮件中一次又一次地撒谎。

审查参与者的撒谎内容就能了解为什么他们会忽视谎言会被记录的这一事实。事实上，他们也许并未完全忽视这一记录。在面对面交流的情境中，参与者通常就他们的计划或实际状况而撒谎。网络上的谎言通常与参与者的内心生活关系更紧密，欺骗行为包含了骗子的所想所感。那些发送邮件或即时消息的参与者们可能会觉得被交流记录的持久性所威慑——但只是对那些容易被印证的事而已。换言之，参与者们不会在邮件中讨论肯尼亚探险计划，因为这样的谎言很容易被识破。但是，关于参与者是否热爱野生动物的话题，无论以什么方式进行都很难被印证。也许在邮件交流的过程中会留下电脑记录，但这些并不在骗子的脑海中。

尽管谎言的内容各不相同，但是我的研究结果却表明，在使用电脑的时候，我们对诚信标准的坚持也减弱了，但也许是因为这个标准在我们心中本来就不够根深蒂固。电脑交流令人摆脱情感的羁绊，似乎也降低了行骗的门槛。如果眼神的交流都不能让人保持诚信的话，那电脑屏幕就更做不到了。

摆脱感情的另一层含义与我们所讨论的网络欺骗有关。通过

本书，读者就能了解到，能够揭露欺骗行为的可靠暗示并不存在。许多人认为不断转移视线就表明这个人意图撒谎，但不断转移视线只能证明人们是焦虑的，或是对房间里的某些东西感兴趣。人们（错误地）将转移视线、掌心出汗或叩击手指这样的行为理解为撒谎的征兆。如果人们认为他们的生理行为能暗示他们的欺骗行为，也许他们行骗的可能性就会降低了。理论上来讲，电脑并不会泄密。当你写邮件的时候，可以随意转移视线，而收件人却不可能知道你的真实想法。因此，这种令人摆脱情感束缚的网络交流从心理上影响着人们，让他们觉得可以更加随意地撒谎。这也是人们会撒谎的一个实际因素。网络交流削弱了人们对谎言的敬畏情绪，从而不再害怕会被揭穿。

看上去，匿名是因网络交流中的时空距离而产生的，也增强了网络欺骗的可能性。然而在我们的思绪中已经有了固有的假设，但不得不承认的是这种假设可能并不准确。当我们将欺骗视为一种脱离情感的行为时，我们就会认为谎言是被禁止的行为。于是，我们假定在网络中人们可以忽视这一禁令，而情况并不像我们想得那么简单。如果在网络上人们可以忽略这一禁令的话，那么从一开始人们就不会感觉到这一禁令的存在。换句话说，网络谎言并不是一个破坏规矩的问题，反而很可能是遵守规矩的结果。

网络诚信

试想你看到一份《华尔街日报》，头版是一篇关于美国内政部巨大丑闻的冗长文章。该文章提到，那些负责公布石油合同的

联邦雇员们多年来一直收受石油公司的贿赂，同时还详述了各种腐败、性交易甚至吸毒等行为。再试想一下，当你在八卦周刊《国家猎奇者》（*National Enquirer*）中看到了同一篇文章且一字不差时，你对这两篇文章的反应可能会非常、非常的不同。

我们判断事实的时候，总会先从所见所闻的源头入手。当然，并不是所有的东西都生而平等。《国家猎奇者》的报道标准与《华尔街日报》是很不一样的，前者的内容与电影闲谈网、网络新闻、博客、脱口秀也很不同。在分辨真假的时候，我们先要了解前因后果。

若想了解他们与网络诚信的关系，先看一下内布拉斯加大学林肯分校的霍尔特加纳·格拉克希和费欧纳·费霍恩-娜所做的一项研究。他们找了一些成对的参与者，通过两种不同的网络交流方式进行互动。有几对是通过简单的、以文字为基础的即时消息进行沟通的，另外几对是通过利用能生动代表参与者们的替身进行交流。这些人形替身有的和参与者很像，有的则不是，而相像与否均由参与者决定。

在我所进行的有关网络欺骗的研究中，我只要求参与者彼此认识。然后和他们一起回顾对话记录，找出他们同时撒谎的情景。而格拉克希和娜的要求却更直接，即让一部分参与者撒谎。他们更想知道这些参与者在利用不同的网络形式——文字性聊天或形象化聊天——欺骗对方的时候，他们的反应是怎样变化的。这一研究结果对理解网络谎言的普遍性是非常重要的。

对以文字为主的聊天方式进行的调查发现，参与者们在撒谎的时候会觉得焦虑，似乎对身体行为的遮掩并不能完全消除参与

者们撒谎时的不安情绪。令人惊讶的是，通过替身进行交流的时候，那些撒谎的参与者们并没有这样的焦虑。当利用人形替身来撒谎的时候，他们的内心觉得更加平静——事实上和那些利用替身进行诚实交流的参与者一样平静。不知何故，一用到替身，欺骗就变得很自然了。

在个性消失的情境中，我们讨论了网络欺骗行为，注意到电脑交流会令人们的身体行为和心理行为相分离，以便减轻他人对自己欺骗行为的责难。然而，一些脱离了个性情感的行为在格拉克希和娜的研究中产生了。其中有一个研究结论值得特别注意：比起那些要说实话的参与者，被要求撒谎的那些参与者更愿意选择与他们不像的替身。换言之，那些想撒谎的人选择的是一种数字面具。

表面上看，这种行为也可以通过个性消失论来解释。如果即时消息交流反映的是一种心理上的距离，那么披上形象的伪装很可能提供的是另一心理层面上的感受。因此，不难理解参与格拉克希和娜研究的那些撒谎的人在利用替身后就不那么紧张了。

再回想一下上文提到过的关于《华尔街日报》或《国家猎奇者》文章的例子，我们收到的信息在很大程度上与我们如何评价它有关。我们认为，某些消息的来源是可靠的，而某些信息则是未经证实的谣言和闲话。在《华尔街日报》和《国家猎奇者》工作的员工也很清楚这些区别，在《国家猎奇者》中以事实依据所作的报道，可能会被《华尔街日报》的人引为笑谈。

报道标准的差异并不仅出现在报章杂志中。在网络上进行交流的时候——我们提供网名和一些个人信息，说出自己的观点和

想法，展示那些表面上可以代表我们自身的照片——我们表达自己的标准可能更符合《国家猎奇者》，而不是《华尔街日报》的报道方式。换句话说，在网络上，我们并不会坚持一种较高的诚信标准，因为我们是在网络上。我们在网络上的时候，就像纸张版的《国家猎奇者》一样，认为真相是可变的、事实是不可靠的，而这些都是众所周知的。

我将网络欺骗在这一层面的含义命名为网络诚信，指我们用电脑进行交流的时候比我们在会议室的时候、在和朋友用餐的时候，或在其他真实场景中所应用的诚信标准是不同的。在现实生活中，我们坚持约定俗成的标准，而在数字世界，我们的诚信标准往往较低 。

在前面的章节中我们已经讨论了社会规范所起的作用，社会规范是约束社会行为的不成文的规定。例如在中国，如果你不用双手向他人递名片的话，你就破坏了一个重要的礼仪规则。虽然法律并不会因为你单手递名片而制裁你，但是社会规范却会抵制你的这种行为。因此，社会规范也是人们撒谎（与否）的重要因素。欺骗女友或捏造借口不帮兄弟姐妹搬家等行为并未违反法律，但是，社会规范却要求人们在这些方面保持诚实。

尽管在网络中，社会规范是非常不同的。选取网名（或网络“头衔”，适度使用一些内行人的隐语）几乎是开展所有新的网络活动，如发邮件、写博客或加入论坛的第一步。网络用户偶尔会保留名字，但通常不会把姓也一同保留下来。的确，这种身份的不确定性也是数字王国的魅力之一。虽然我们不能选一个真名当网名，但这样做会带来怎样的乐趣呢？在网络上随意变成另一个

人——或至少以新的面貌展现自我——是多么令人兴奋的事儿。对某些用户而言，扮演各种不同的角色就是他们最初上网的唯一目的。

身份变换本来并没有什么对错可言，它只不过是人们利用网络所提供的便利而以一个新的名字、新的简历甚至新的性别或民族出现而已。真正的问题是，这样的网络社会规范令人们更能容忍欺骗行为。对网络诚信标准越随意，谎言在网络王国中就越泛滥，这些谎言从人们能够接受的谎言到伤人的、备受谴责的欺骗行为都有。

亚当 · 乔伊森和贝斯 · 迪埃兹威勒在对Nowheremom的案例分析中，提到了可以令人容忍的与不能容忍的、遭人唾骂的网络谎言之间的平衡关系。当DF在AnandTech论坛上坦白是自己制造了Nowheremom这个网络人物后，人们的反应是他并未料想到的。许多AnandTech的用户甚至对DF的所作所为表示愤慨，对无情践踏他们的真情实感表示震惊。但是，还有一些人却认为DF的行为在网络上是司空见惯的。乔伊森和迪埃兹-威勒引用了其中一位用户的原话："这是网络世界，许多人只是借用这个平台暂时远离现实的工作或生活环境而已。"他们还引述了另外一名用户对DF所说的话："对于你捏造Nowheremom的事件，我不会给予任何指责，因为在网上，特别是在这样一个闹剧横生的论坛上，做这样的事儿不仅容易而且还很诱人。"而DF的反应，据乔伊森和迪埃兹威勒指出，在某种程度上是和网络社会规范保持一致的。然而，真正令DF感到沮丧的并不是因为他违反了这些规范，而是因为AnandTech用户给他发的表示愤慨的帖子所造成的。

看上去真正的问题似乎是，当某些欺骗行为被网络所普遍默认的时候，另外一些欺骗行为就会受到人们的指责。他们之间并没有特别明确的界限，无论是无害的网络身份变换还是无情的感情践踏行为。就像AnandTech论坛上人们对DF行为所持的不同的观点一样，这些界限也存在于不同的情境和不同的人群里。在数字领域中，某些人认为某种欺骗造成的是感情的伤害，而另一些人却不这么认为。这种情形在某些方面，与我们的现实生活是一样的。欺骗活动虽然程度不同，但本身就是我们日常生活中的一部分。尽管在某些场合中，我们更加渴望诚信——然而，任何人都无法在二者之间画上明确的界限。

这些问题在网上的争论通常更加激烈，因为网络世界是新生事物，而在网上行骗也比较容易。网络社会规范的产生最多也不过几十年的历史而已，而阿凡达式的替身交流的历史就更短了。当将其与传统的人类交流方式进行对比的时候——面对面交流了千百万年——就不难理解为什么网络社会规范有时会变得如此的模棱两可。在很大程度上，是因为他们还需要经历一个不断发展完善的过程。也许在制约网络欺骗的规范变得明晰之前，像DF和Nowheremom、埃思杰、凯西 · 史旺森这样的事件还会继续发生，并且还要历经很多代。值得注意的是，现实生活中对约束欺骗行为的标准，尽管已历经了千百万年，却仍然存在自相矛盾的地方（所以这本书才会诞生）。

另外一个关于数字欺骗的谜团起因于网络世界并不是真的处于真空状态，线下生活和网络生活的联系程度正在日益加深。特别是对待欺骗这一问题时，我们所面临的一个重要挑战是：究竟

我们要坚持线下诚实标准还是线上标准呢？许多突出的网络欺骗事件已经表明，也许本来存在有正确的答案，只是我们把问题给搞错了。

首席执行官和袜子布偶

在21世纪之初，有个名为洛哈·黛比的用户，其号称是“健全食品连锁有机食品店的忠实捍卫者”。他在雅虎留言板里发帖，美化健全食品的经济前景、贬损公司的主要竞争对手野燕麦公司。他还特别夸赞了健全食品的首席执行官约翰·麦基：“我喜欢麦基的发型，他看上去特别帅！”从1999年到2006年，他一共发了上千个帖子。

然而在2007年，一个法律申请文件上的脚注引起了联邦贸易委员会的注意。洛哈·黛比不仅仅是健全食品公司及其首席执行官约翰·麦基的粉丝，他就是约翰·麦基本人。多年来，《财富》500强的首席执行官一直在隐瞒麦基的身份，帮他把自己的想法植入公司的网络讨论。

麦基的行为并不是独一无二的。他利用网络促进公司业务的做法其实是被称之为“袜子玩偶”的一个特例。袜子玩偶利用数字假相替公司、事业、产品做宣传。其中的关键因素是，像麦基这样的局内人，通过一个匿名的网络“玩偶/傀儡”讲出自己的想法和意见。近年来，像袜子玩偶这样的事件层出不穷：首席执行官宣传自己的公司、国会成员夸赞自己的老板、记者们赞美自己的报道。通常，这些操纵木偶的人在事发后给出的借口都很相

似。麦基为洛哈·黛比（洛哈·黛比是麦基妻子的名字黛比·洛哈的变形词）事件给出的借口是："我在雅虎发帖用的是网名，因为我觉得这很有趣。"

一些大公司的首席执行官们没有机会随意讲出自己的看法，即使他们想随意说出自己的想法，他们的讲话也通常得由公关人员甚至律师把关。如果媒体和股东在报道或审查公司的时候要考虑首席执行官的意见，那么就不难想象，对这些首席执行官而言，能够利用网名在网络上随意交流就变得非常有趣。当然，谎言被拆穿的时候，这种趣味也就没有了。而随之而来的后果不仅仅是难堪，甚至会波及职业的发展。有一名为共和党国会议员工作的职员，因被爆出为民主党派的网站做数字密探而被开除了。

袜子玩偶是一个很好的例子，表明网络诚实和传统行为规范之间存在着冲突。按照网络诚实规范，麦基隐瞒身份在公开论坛发帖的行为并没有错，因为发帖总是匿名的。但是，当健全食品公司首席执行官的线下身份（即在现实生活中的真实身份）被公开的时候，除了那些关于他发型的帖子外，其他和公司有关的言论都归咎于他。网络规则认为麦基可以隐瞒身份，但是现实生活中的规则却认为麦基必须为他在网上说的和公司业务有关的话负责。

在像《第二人生》这样的网络环境里，这种冲突也凸显出来了。这样的多人游戏让用户创建一个三维替身，然后这些替身会组成一个与我们自己的世界极为相像的（至少在某些方面相像）的世界却多少也有些怪异。这些替身们有工作、能赚钱、交朋友、参加聚会等——简言之，和我们现实生活中的许多活动一样。他们也可以结婚并发生性关系。这就产生了一些可以预见的棘手问

题，在一场婚姻中，什么样的行为是被允许的，什么样的行为是不被允许的。例如，网络中的性关系在何种程度上等同于真实的性关系？网络上的不忠可以被视为现实生活中的感情破裂吗？

对这些问题的答案尚且不存在。网络不仅是科技发展的前沿，也是展示社会互动新形式的前沿。诚信标准将因人们所处的情境不同，即网络和现实的不同而不断地加以划分。

在网络文化定性前，应对此类事件的最好方式就是，对我们在网络上的所见所闻以及通过网络认识的人们多存质疑之心。我们也许仍然愿意接受网络诚信的一些基本准则，认可虚构的网名和个人资料等，但是我们并没有一种过滤器可以免受谎言的危害或伤害，我们必须用自己的防火墙来保护我们的网络诚信。



结语

与假相偕行

了解人们撒谎的原因

社会生活中的防守：主动诚信评估

学会重新相信别人

诚实之所以为诚实

THE LIAR IN YOUR LIFE

THE WAY TO TRUTHFUL RELATIONSHIPS

回想一下你上一次被骗是什么时候。

我们的这本书就始于这一想法，现在回顾一下这个问题也是非常必要的。在读这本书的时候，你可能会想到你上一次是被恶毒的前任所骗、被某些销售代表误导、快递员所承诺的快递就是迟迟不到。从这个角度来看，谎言不仅令人厌烦，而且在我们的日常生活中避无可避、时时发生。究其原因，我们每个人都从未非常严格地要求自己要对他人诚实，而与此同时，只要有人际交流，就有谎言的存在，而我们已经对这种现象习以为常了。

简言之，每个人都在生活中扮演着某种骗子的角色。

只不过因为人们讨厌被骗，因此不断在脑海中否认欺骗行为的常见性，这不过是自欺欺人罢了。我们安慰自己，谎言也有轻重之分。但是，若想真正了解谎言于我们的轻重关系，最简单的方法就是想象一下不存在谎言的生活。试想我们打开电视，看到一位名人，他说："我是因为高额的报酬才出现在这儿的。"试想，

一名应聘者在接受面试时承认："我真的不能胜任这份工作，但是我希望你能雇用我。"再试想一下，你的配偶对你说："你的头发染成这样，看上去非常滑稽。"虽然我们想听到真话，但是诸如此类的真话对于我们来说却是完全陌生的。

谎言已经融入了我们的日常生活，无论是亲密的爱人关系还是在普通的人际交往中，我们都已经对谎言的存在习以为常了。这些谎言帮助我们了解自己，在他人面前展现自己；帮助我们推选领导，帮我们赚钱。欺骗在日常生活中随处可见，所以，期待改善这一现状的想法似乎并不切合实际。

我们所要面对的是如何对待这些谎言，但却无法选择是否会遇到谎言。不过我们可以选择应对谎言的态度以及帮助我们应付谎言的工具，虽然不能完全消除谎言，但这却可以引导谎言朝着积极正面的方向发展。

了解人们撒谎的原因

每个谎言都会带来某种程度的伤害。也许，某些谎言可能并未造成实际的经济损失，但却比其他谎言在情感上为你带来了更大更无形的创伤。甚至是最不起眼的欺骗行为，也可能会左右他人的意见或决策。直白地说，谎言并不是什么好东西。

正是出于这个原因，人们试图将世界变成一个完全没有谎言的理想王国。我们总是希望，政客们能够在竞选的时候，将他们当选以后要做的事儿清楚地告诉选民；修理工可以给我们列出每个细小配件的详细报价；如果有人说要在某天给你打电话，那他

就一定会打。我们可以相信每个我们碰到的人，他们也非常信任我们，而这种互相信任能帮助我们发展更为和谐、更为密切的人际关系。

虽然这种景象令人神往，但却折射出一种误解，即为什么人们从一开始就背离了事实真相。虽然谎言并不是什么好东西，但我们也不能认为大多数撒谎的人本质上就不是好人。

若想更好地了解欺骗背后所隐藏的动机，我们先要想象一下，完全诚信的社会会是什么样子。弗吉尼亚的心理医生布拉德·布兰顿是激进诚实（Radical Honesty）运动的奠基人。激进诚实运动的基本原则是，任何人在任何情况下不仅不应该在人际交往中撒谎，也不应该默许他人的谎言。此外，激进诚实运动还教导人们表达潜藏在内心的所有思想和情感，甚至是愤怒、憎恨和厌恶。

激进诚实运动的支持者们认为，人们应该不厌其烦地对抗不诚实的行为，他们还认为纯粹的诚实是追求心理健康和幸福的基础。按照这一理论，如果有人问你，你的新婚生活过得怎样的时候，如果你认为问话的这个人特别的讨厌，你也应该直说。如果你的一个朋友担心他的孩子到处惹祸的状态并不好的时候，除非你有不同的看法，否则你根本就不应该去安慰他。激进诚实——或任何一种纯粹的诚实——都不能容忍任何意见上的妥协，或任何善意掩盖事实真相的行为。如果真相是残忍的，那你也必须要残忍。

激进诚实论搅乱了我们对完全诚实的完美想象。不，谎言并不是什么好事儿，但是真相也不一定就是美好的。我们真的想生

活在一个完全透明的社会吗？在那里每个缺点、每个错误、每个不成功的发型，甚至每次买了没用的东西的时候，我们都要毫无隐瞒地面对吗？同样重要的是，我们真的想让我们最亲密的朋友和家人了解这些情况吗？即便我们真的希望一直保持真诚，我们是不是总能根据内心真实的感受来令自己时刻保持真诚呢？

我们大多数人对这些问题的答案肯定是一个不字。应对这类谎言的关键就是要了解许多欺骗行为都是善意的，对我们撒谎的人其实是为了保护我们的情感不受伤害。他们对我们撒谎是出于对我们之间关系的一种保护，同时也是因为他们意识到我们的确希望听到假话。

这并不是暗示大家被动地追求真理，也不是让我们不假思索地对他人撒谎，即便是出于善意。若想应对欺骗行为就要了解它们是怎样发生的，以及为什么会发生。我们在生活中所遇到的骗子可能都是我们认识的人。但关键的一点是，这并不意味着每个我们认识的人都是卑鄙的、声名狼藉的，甚至是不值得信任的。也许正是出于对我们真诚的感情，他们才对我们撒谎的。

还有一些情形，情感因素在谎言中所占的分量很轻。有些谎言只是为了让大家的交流可以继续，例如，某个同事假装他听说过你常去的那家饭馆，其目的只是为了继续听你讲故事。还有一些欺骗行为与撒谎的人没有关系，而是与听谎话的人有关。撒谎本身就能产生共鸣，心理学家称之为“攀比”，即某人毫无标准地和那些他认为比较聪明、比较漂亮、比较好的人进行比较。在这种情况下，很多人都会开始撒谎，假装逞强，有时候甚至毫无意识地借谎言来保护他们认为已受到威胁的自尊。其结果是，大

量的谎言应声而发，在自我表现的过程中，我们选择那些能向其他人更好地表达自己的行为方式。感情细腻的人通常会出于基本的礼貌而在生日会上遮掩对老板的厌烦情绪，更不用说在职场上，在权衡利弊的情形下，他们会更好地遮掩自己。

若想应对欺骗行为，我们就需要认识到它的普遍性是与社会道德的堕落联系在一起的，因此所谓欺骗是从功利的角度引发的。当诚实打断人们的谈话、损害人际关系、阻碍和谐的社交活动时，谎言（至少有时候）却可以帮我们自然地进行交流、保持良好的人际关系，并且令社交场合变得更加融洽。

尽管我们承认谎言的一些正面作用，但是我们也能就此认为谎言最终是无害的吗？即便谎言随口就来，即便它有时候比真相更易被人接受，它还是会让人们付出代价。社会心理学家贝拉·德宝罗对欺骗行为进行了非常深入的研究，她在自己的课题“负罪之痛”中认为撒谎是一种动因。谎言的发生并不一定带有目的性，有时候被骗的人自己都不自知，而那些感到内疚的人才是真正说出谎话的人。他们对自己的朋友、爱人甚至刚认识的人撒谎，所以他们至少会有一些负罪感，至少在某种程度上觉得那些被他们骗过的人和他们的关系疏远了。德宝罗的“负罪之痛”其实就意味着骗子和那些受骗者一样都可能成为骗局的受害者。

从受骗者的角度去检验谎言究竟是善意的，还是出于对被骗者的保护，也暴露出谎言本身所隐藏的危害。它真能像它所标榜的那样保护我们的自尊吗？事实并非如此。有人夸我们的衣服很漂亮，但其实并非如此；有人说我们的厨房装修得很好，但其实不然。在某些情况下，我们可能想知道那些全世界都知道而我们

却被蒙在鼓里的事实。例如，朋友们的同情之心可能让我们坚持认为自己真的具备写歌的才能，但当我们在当地的业余选手竞赛中被轰下台的时候，这种同情难道起到了什么好的作用吗？当然，我们也不能随便向别人表示，哪些事实是我们想知道的、哪些是我们想回避的，尽管我们自身也不太清楚它们之间的界限。

因此，出于实用的考虑和道德原因，在寻求真相的时候保持警觉是很重要的。谎言的作用虽然各不相同，但也能让我们认识到诚实的可贵。在许多情况下，当我们尽力去伪存真的时候，这些谎言已经开始在做手脚了。尽管如此，我们还是可以利用一些技巧更好地应对各种谎言。

社会生活中的防守：主动诚信评估

美国大多数的成年人都知道如何驾驶，但是他们中的某些人都被我们称为防御性驾驶。这些人不只是了解道路规章，他们和其他人一样，也知道限速的规定和信号灯指示信息。同时他们的驾驶技术也更为娴熟。他们能利用各种技巧眼观六路，而不像那些普通的司机那样技术低劣，所以能尽量避免交通事故的发生。他们尽可能与前车保持一定的车距，因此即便前面的车辆紧急刹车，他们也能从容应对；他们一看到红绿灯指示牌就开始减速；在快到十字路口的时候，他们都会左看看，右看看，再左看看。当然，这些防御性的驾驶司机也会发生交通事故，有些事故即便是最机灵的司机也无法控制。但是防御性司机却比别人更加小心谨慎，能在保证自己安全的同时也保证其他驾驶员的安全。

人们并不擅长发现谎言的存在。各种研究表明，普通人判断真伪的能力只有50%，甚至是那些接受过专业训练的联邦调查局的侦探和警察们也比普通人好不到哪儿去。另外，也没有一个普遍的法则可以让人们预知骗子的伎俩。如果一个人不停地转移目光或坐立不安，那他可能在撒谎，可能是有些紧张，也可能是想去洗手间。其实根本没有固定的规律来判断人们的真实行为和欺骗行为。

换言之，很难分辨我们是在什么时候被骗的。除了本书中提到的内容外，“骗子的优势”中也指出了很多骗子愚弄我们的各种优势。我们也许可以应付某些骗术，但在和那些想要愚弄我们的人交手时，我们根本就不可能完全将他们铲除。相反，我们迟早还是会被那些早有预谋的人所欺骗。

就像那些我们所熟知的防御性司机一样，他们也许不能避开所有的事故，但至少可以将事故发生的可能性降至最低。同样的，就算我们不能避开所有的骗局，至少我们可以减弱骗子的优势，增强（并非一定要增强）自己应对骗局的能力。我们可以运用一定的技巧，并采取积极的态度，预防自己被骗——减轻被诱骗的可能性，即使进入了骗局，也要减小成功被骗的可能性。我将这种预防行为称作主动的诚实评价，或AHA——或更熟悉的叫法Aha!，以用于庆祝发现的真相。我们并不一定是每个谎言的受害者，但是通过主动的诚实评估法，我们就有能力减轻我们受骗的可能性。

主动的诚实评估的关键要领已经被我们所熟知，即若想知道某个人在什么时候撒谎，就需要知道为什么人们总是在撒谎。多

数人的经验告诉我们，人们行骗通常是为了获益或隐瞒事实。欺骗的真正动机其实是非常复杂的，几乎在任何一种社交场合里，谎言都会存在，而且也可以存在，因为这可以平复人们的不安全感，让人际交流继续，或遵循游戏规则等。

了解了谎言通常会出现的情形，就意味着我们在寻找它们露出的马脚时要时刻保持警觉。例如，即使我们进行的人际交流并不涉及任何实质性的重要内容，我们也不能轻易卸下防备。骗局并不仅仅局限于和金钱有关的谈判或争论，或关于某人所作所为的重要谈话，就算是最普通的人际互动也常常伴随着谎言。必须承认，某些谎言并不值得我们揭发。比如，我们在办公室里的朋友实际上并不记得那个去年被公司解雇的会计，了解这一点难道真的很重要吗？就像某些谈话涉及的只是一些琐碎小事儿一样，谎言也一样。然而，将防御性驾驶与主动的诚实评估作比较还是非常有用的。虽然在某些情形中，不断探寻真相看似有些沉闷，但是，防御性驾驶和主动诚实评估的想法如出一辙，而某些手段有时候看似多余，不过从长远来看却能减低事故发生和被骗的概率。

时刻保持警惕、留心骗局也是主动诚实评估的另一个重要内容。"骗子的优势"中就包含了许多内容。最难应付的事实就是我们所有人都习惯按照自己的经验，或哪怕是偏见来办事儿。现实偏见就意味着我们并不能客观地分析我们所搜集的信息，但我们却偏偏愿意相信我们的所见所闻是真实的。现实偏见的优势就是能提高我们的认知力，使我们不用耗费心力就能判断所获得的新信息，从而可以把更多的精力放在其他方面。现实偏见的不足

之处当然在于有时候我们应该认真审视我们所听到的内容，因为人们经常撒谎。

虽然现实偏见的存在与否不会因我们的意志而改变，但它是一种潜意识形态。在某种意义上，我们所默认的偏见与我们的信仰有关，而这并不是随意就能剔除的。应对现实偏见最好的办法就是运用谎言偏见，这并不是说我们要把所有听到的事情都当做谎言，相反我们应该时刻意识到我们所听到的事情都可能是谎言。不是被动地信任，而是主动去验证，这个主动审查的过程会帮助我们应对现实偏见。

此外，尽管我们尽力去辨别真假，但研究结果却表明这样做不一定会有多大的成效。想判断一个人什么时候在撒谎是很困难的，尤其是面对一个你并不了解的人时。即使你能找到某个人行骗的一些蛛丝马迹，但如果那个人自己意识到露出了马脚，他就很可能会迅速遮掩，甚至会利用自己的弱点来对付你。

除了通过提供信息的人的一些特征来判断外，还需要通过其他一些可靠的方法来验证自己所获得信息是真是假。谎言偏见能让我们独立地验证我们所听到的每件事。毕竟，如果我们认为自己听到的可能是谎言的话，难道我们一定要找到确切的证据吗？当然，这一方法本身就带着局限性，因为我们既没有时间也没有认知能力来验证所有的信息。这样做并不能和防御性司机坚持在慢车道上开车的行为相提并论，除非你永远不开车。我们可能会担心被骗，但是我们不应该抛弃最基本的识别能力，以免让这种担心牵绊住我们的社会交往活动。

有帮助的经验是，如果我们看重所有的信息，那就应不断地

去验证他们，否则就不去验证。早上卖给我们咖啡的那个人在提到自己妻子生日的时候，可能就在对我们撒谎，可是有谁会去在意呢？另一方面，如果我们听到的谣言是关于我们自己的工作和生活，或是一个总统候选人令人震惊的过去，那我们可能就要靠自己来找出真相——竭尽所能——如果故事是真实的话。

主动诚实评估的关键是轻松应对不确定性。如果我们想在现代生活中应对各种欺骗的话，我们仅需不假思索地停止相信我们所听到的事情就可以了。换句话说，我们必须习惯半信半疑的生活。

主动诚实评估不仅仅教会我们如何评估信息，还改变着我们与欺骗之间的关系。也许“骗子的优势”中最强有力的侧面是很多时候我们不仅没有注意到谎言，甚至根本就不想注意它们，我们都愿意接受一些给人以慰藉的谎言和一些虚假的奉承。当我们问一名同事我们的演讲怎么样，问我们的配偶觉得我们早上看起来怎么样的时候，我们想听到的并不一定就是真话，还可能是一种情感上的安慰，也可能是在保护私利。不论细节如何，在这种情形下，我们有时候的确会欢迎谎言。骗子想骗我们，而我们也希望被骗。

很明显，为了应对日常生活中的一些骗局，我们需要剔除有危害性质的谎言。或者就算不能剔除，至少也要保持警惕。对我们而言，在某些情况下我们并不想要一个客观的评价，而是想要朋友或爱人的支持。我们需要在心里区分，自己表面上寻求真相的行为究竟属于哪个范畴。最佳的方法可能是，要经常以一种诚实的方法去寻求我们所需要得到的支持。这会保护我们免受欺骗，

也会保护那些我们在乎的人免于受骗。

我们无法控制某人是否欺骗了我们，但是我们能尽力了解在何种情况下，我们真的希望听到事实，尽管有时候事实令人难过。简单的话诸如“如果你不喜欢的话，我不会冒犯你”或“我今天看起来很不错，请讲真话”，这是为诚实待人打基础的最有效方法。尽管如此，我们也需要意识到，有时候人们在我们的生活中并不愿意耗费心力和情感去追求他们想要的真相，而只是不假思索地说说谎话。另外，运用主动诚实评估的关键是，在其他人想利用谎言来掩饰他们的情感——或他们自身的时候——我们要保持理智。

上文中提到，即使是防御警觉性最强的司机也难免会发生事故。同理，甚至是最谨慎的、坚持运用主动诚实评估方法的那些人也不能免于被骗。不幸的是，主动诚实评估并不能让我们对各类令人恐惧的骗局，如背叛性的谎言、令人伤心的谎言、赚取我们信任的谎言，产生免疫力。因此，完全避免受伤是不可能的。但是，如果我们受伤了就有必要问自己：即便我们不能免于被骗，至少我们也要能从伤害中复原吧？

学会重新相信别人

情感和心理上的伤痛往往是因严重亵渎了我们的信任造成的，这种说法一点儿都不夸张。临床医学家逐渐了解到严重亵渎信任的行为，如失真，在某种程度上与那些战争创伤、痛失双亲或强暴等造成的心理伤痛是很相似的。也许最坏的结果是这种伤

痛并不仅局限于某个或某些刺眼的内容。我们常说信用“损坏”或“破产”，这些话语表明任何一个被严重背叛过的人都深切地体会到：无论骗局如何，谎言都会毁损我们对他人的信任感，这就像一个谎言就已打破了我们内部的信任机制一样。

因此，从谎言中复原不仅仅是填一份报警报告、支付信用卡欠费，也不仅仅是经历了离婚或向孩子解释为什么父母要分居那样简单。虽然这些步骤都是必需的，经历是痛苦的，但还远远没有达到应对谎言所需具备的实际要求。复原意味着恢复我们信任他人的能力，而这往往是最难的一步。

重新信任他人的关键是要很好地了解所谓的信任真正意味着什么。我们经常认为信任是一种内心的探测仪，指引我们分辨出最诚实的人和最诚实的关系。然后，当我们被背叛的时候，我们已经耗费了过多的心力和情感为我们“错误地”信任他人而感到自责。但是，信任并不一定说我们是诚实的人——反而是指我们是否相信其他人的诚实。我们需要明白，我们不知道谁说的话是真实的。无论信任的定义如何，它其实都是对他人的一种信赖感。

如果我们将信任视为一种信仰，那么恢复信仰时所面临的挑战也越来越清楚。并不是找到某个人能（再次）说服我们，就能相信他们永远也不会欺骗我们来解决一切问题，相反，切合实际的做法是，我们要相信的确有一些人是不会在大是大非的问题上欺骗我们的。

在我们被愚弄后，若想迈出这一步本身就需要很大的勇气。在遭受严重背叛之前，人们的信任是发自内心的，是一种自然而然的情感，但一旦被背叛，信任就更像一种理性的选择。这种信

任要么是盲目的，要么是极为现实的。我们不会再像孩子一样随便相信他人———旦长大成人，我们也不应该再像孩子一样了。

对于那些已经经历过或正在经历着不忠的痛苦的夫妻而言，信任的恢复往往是非常具体的。被骗的一方必须要找到一种方法去相信，哪怕是最单纯的方法去相信对方。信任是任何一种人际关系健康发展的必要组成部分。但是，夫妻双方若试图“用他们过去的方式”去相信对方，那这样的做法并不明智。首先，这通常是行不通的。更重要的是，尽管重建的信任——这种信任是选择和努力的结果，而不是冲动的结果——可能在某种程度上比原先的信任更可靠。如果夫妻双方能理解到信任并不是永恒不变的，信任源自人们的努力和承诺，那在此基础之上，他们就可能会更加珍惜这份重建的信任。因此在某些情况下，背叛也可能会增强人们之间的某种关系。

对于那些远离背叛者而独自继续生活的人来说，重建信任的方式在某种程度上是不同的。他们不需要再相信任何人——他们首先要表示愿意相信别人。对他们来说，没有愧疚感的人并不能帮助他们恢复信任，他们必须靠自己来重建信任。不同的人重建信任的方式也不同。也许，迈出的第一步本身就带有误导性。有时候，信任会慢慢地重建——日复一日，信任逐渐叠加。对于另外一些人而言，这个恢复的过程可以是跳跃性的：借着一种完全投入的关系，冒着再次被背叛的风险选择再次信任他人。

我们要意识到的最本质的一点是，背叛并不是无限期存在的，信任也可以通过时间和努力而得以重建。这种努力也许是正式的，如心理治疗或婚姻咨询，又或许是非正式的和特殊的。但

是，任何一个人重建他们的信任感都需要经历不同的过程。我们对他人的信任有时似乎略显脆弱——但也证明信任有很强的可塑性。

无论是从背叛感中复原，还是运用主动诚实评估法来预防骗局，都只是应对骗局这把双刃剑的一面而已，而骗局也像硬币一样有更为敏感的另一面。我们不仅要应对谎言，我们自己也在说谎。如果我们想完全应付生活中的骗子的话，我们就需要先认清镜子中直勾勾盯着我们的那个人。

诚实之所以为诚实

在本书中，有一个秘密是我一直想要回避的，但现在是时候讲出来了。我们所有的人其实都是骗子，包括你，也包括我。我们的谎言也许无伤大雅，也许故意伤人，但我们所有人，甚至最忠实于激进诚实运动的那些人也在某种程度上沉迷于骗局之中。

在很多方面，这种行为是被社会所接受的。我们都知道，谎言充斥着日常社会交往的各个层面。它经常出没于智谋之中，保护人们免受残酷事实的伤害。如果没有谎言，我们可能会被视为不擅长社会交往，甚至被某些人视为笨蛋。

另一方面我们也要记住，谎言也会毁损人际关系，甚至是一些最微不足道的欺骗行径也会令人感到悔恨，即便最简单的内疚感也是因谎言造成的。除了谎言在社会生活中充当的各种角色外，我们还要教育孩子诚实的道德观，而这也已经被哲学家争论了好几个世纪了。

此外，谎言，即便是蓄谋已久的谎言所产生的结果也是无法预知的。当我们夸奖朋友是个优秀的舞者时，我们的谎言也许是善意的。就算他在办公室的节日派对上做了丢脸的事情，我们也仍然是有责任的。

我们要合理处理行骗与被骗之间的关系。尽管极端诚实听起来不错，但我们还是应该尽力避免。如果我们对其他人撒谎，那无论是多么的方便，或当着他们的面隐藏一些残酷的事实，我们今后都难以和他们保持一种正常的社交关系，所以我们已经决定不再说谎。

主观诚实评估的原则是让我们留意他人对我们的谎言。也许我们应该在我们的讲话中运用平行策略。多数情况下，我们撒谎的时候往往是自发的、不假思索的，所以当朋友问我们过得怎么样的时候，不管我们的心情怎样我们都会回答："我很好"，而且我们也会问同样的话，这只不过是一种本能的反应而已。如果一个同事将她对工作的担忧告诉我们的时候，我们都会用最节约时间但却能安慰她的方式说："你不用担忧，一切都会好起来的。"

虽然真相似乎已经被我们的社会所忽视，但它还是有价值的。尊重其价值的最可靠方法不是强迫自己对我们所听到的每件事都进行审查，而是对我们自己所说的每件事进行认真审查。当然，这并不意味着激进的诚实。这只意味着我们选择撒谎的认真程度，就像我们完全地、毫无保留的选择对他人诚实的时候一样认真。

通常情形下，我们对自己说，撒谎是为了保护另一个人的情感。但对前面提到的那个忧心忡忡的同事而言，对她的所谓保护

就变得模棱两可了。让被骗者免受感情伤害，就是让骗人者在社会交往中赢得便利。换句话说，撒谎通常是一种自私的行为。如果我们要用无私当借口的话（这也是欺骗），那似乎将无私而不是自私，视为撒谎的动机更为合适。

我们需要谎言——至少在可以预见的未来，我们不能（可能也不想）重建一个纯粹诚实的社会。但是，重建一个更加诚实的社会模式始于每个人的承诺：尽量少撒谎。真相可能无法提供便利，也可能会让人感到不舒服甚至受伤，但不能否认，有人愿意讲真话，也就有人愿意听真话。再者，真相也有实用的一面。我们和我们周围的人并不是通过无意（或恶意）捏造的事实，而是通过明晰的事实来决定我们的意见和行为的。

诚实也许不尽完美，但却是普遍认可的行为准则——也仍然是最佳的行为准则。